

目 录

1 镜子动物园 MIRRORZOO 淘宝网店简介 1

2 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店 618 活动促销背景分析 2

 2.1 行业现状分析 2

 2.2 竞争对手分析 2

3 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店 618 促销活动方案 7

 3.1 活动目的 7

 3.2 活动对象及需求分析 7

 3.3 618 促销活动方案..... 8

 3.3.1 前期准备 8

 3.3.2 店铺引流 9

 3.3.3 活动预热期 13

 3.3.4 活动当天 14

 3.3.5 活动返场 19

 3.3.6 方案实施 20

4 时间进度安排 20

5 费用预算 21

6 预期效果 21

小结 21

参考资料 22

镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店 618 促销活动方案

1 镜子动物园 MIRRORZOO 淘宝网店简介

镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店开设于 2014 年 3 月 25 日, 店铺主要经营原创箱包, 店铺主页如图 1 所示。镜子动物园 MIRRORZOO 凭借独特的原创设计深受广大消费者喜爱。店铺链接:<https://shop109709915.taobao.com>。目前, 该店铺的经营状况良好, 粉丝数达九万二千余人。DSR 店铺动态评分整体比同行高, 其中, 描述相符为 4.9 分, 与同行业相比高于 84.49%; 服务态度 4.9 分, 与同行业相比高于 84.62%; 物流服务 4.9 分, 与同行业相比高于 75.16%。如图 2 所示。



图 1 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店店铺首页



图2 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店 DSR 评分

2 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店 618 活动促销背景分析

2.1 行业现状分析

箱包是居民日常生活中的必需品，随着产业持续发展，产品价值提升，中国箱包行业高速发展。根据观研报告网发布的《中国箱包行业现状深度调研与发展战略预测报告（2023-2030年）》显示，近年来在全球经济发展和市场需求的推动下，我国的箱包产业得到快速发展。到目前我国不仅是全球箱包行业的制造中心，也是全球最大消费市场。

虽然2020年，受到新冠疫情对消费的负面影响，我国箱包消费品零售总额为1984.4亿元，同比下降9.9%。但随着国家积极引导消费回流以及消费升级的发展趋势下，我国箱包市场有望迎来持续增长。2021年我国箱包消费品零售总额达2153.1亿元，同比增长8.50%。预计到2022年我国箱包消费品零售总额将在2318.9亿元。

2.2 竞争对手分析

镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店的主要竞争有两家，分别为 TOUTSEULYOLO 线上商店和 MYEDITION。对手之一的 TOUTSEULYOLO 线上商店，该店铺主要经营原创箱包及配饰，该店铺在淘宝神店榜——箱包设计师店铺榜上排 TOP1，热卖指数高达 9.6，坐拥 7.3 万粉丝，是一家经营了 10 年的老店，如图 3 所示。经淘宝官方评估，TOUTSEULYOLO 线上商店 DSR 店铺动态评分基本良好，其中描述相符 4.9 分，与同行业相比高于 50.59%；服务态度 4.9 分，与同行业相比高于 46.36%；物流服务 4.9 分，与同行业相比高于 59.17%。TOUTSEULYOLO 线上商店

具体数据如图 4 所示。



图 3 TOUTSEUL YOLO 线上商店首页



图 4 TOUTSEUL YOLO 线上商店 DSR 店铺动态评分

另一竞争对手的 MYEDITION，主要经营原创箱包及配饰。坐拥 10.7 万粉丝，是一家经营了 10 年的老店，如图 5 所示。经淘宝官方评估，MYEDITIONDSR 店铺动态评分基本良好，其中描述相符 4.8 分，与同行业相比高于 16.45%；服务态度 4.8 分，与同行业相比高于 21.67%；物流服务 4.8 分，与同行业相比持平 18.41%。如图 6 所示。



图 5 MYEDITION 首页



图 6 MYEDITION DSR 店铺动态评分

镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店与两家竞争对手的对比情况如表 1 所示。

表 1 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店与其竞争对手的对比情况

序号	店铺名称	镜子动物园 MIRRORZOO	TOUTSEULYOLO 线 上商店	MYEDITION
1	开店时长	8 年	10 年	10 年
2	粉丝数	9.2 万	7.3 万	10.7 万
3	店铺收藏 数	16456	8923	12460
4	DSR 评分	描述相符 4.9 分 服务态度 4.9 分 物流服务 4.9 分	描述相符 4.9 分 服务态度 4.9 分 物流服务 4.9 分	描述相符 4.8 分 服务态度 4.8 分 物流服务 4.8 分
5	商品分类	11	7	6
6	商品数量	30	57	131
7	平均单价	355.24 元	265.19 元	2972.22 元
8	最高销量	300+	600+	500+

结合表格可以看出：镜子动物园 MIRRORZOO 在商品数量和最高销量上略呈劣势，在店铺收藏数和商品分类上有优势，所以应扬长避短，克服不足，多上传一些商品，增加出单率，提升销量，同时通过较好的评价招徕回头客。

表 2 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店热销产品介绍

序号	产品名称	图片	价格 (元)	卖点
1	原创镜子动物园保护套卡位 旅行护照包机 票出国留学卡 包钱		145	纯手工制作，风格复古，众多改造系列任你挑选，编织袋材质环保实用，采用撞色设计吸引眼球。
2	新款原创镜子动物园麻袋改造大容量短途旅行出差飞机行李袋健身包		489	咖啡豆麻袋改造，图案随机，大容量设计，适合多种场景。
3	新款镜子动物园竖款原创潮牌编织袋磁扣斜挎手机包小包钥匙卡片		169	编织袋材质改造，图案随机，限量发售，嘻哈风格，街拍必备，磁扣闭合。
4	镜子动物园原创设计街头潮流新款面粉袋改造邮差斜挎包 IPAD 迷你		329	面粉袋材质改造，一包多用多用时髦且环保，插扣设计，密封性更强。

3 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店 618 促销活动方案

3.1 活动目的

根据同竞争对手的比较，应充分把握 618 促销的商机，利用营销手段吸引消费者的注意提高店铺的流量。并且趁机多上传一些商品，从而达到提高店铺最高销量的目标，以及增加店铺的粉丝量、提高店铺知名度。通过此次 618 促销活动，使本次活动最高销量达到 1000+。

3.2 活动对象及需求分析

随着人们生活和消费水平的不断提高，各种各样的箱包已经成为人们身边不可或缺的饰品。同时，人们对于产品的要求不仅在实用性上有所加强，而且在装饰性方面已经成为当前的主流影响因素。

根据百度指数关键词搜索数据得出以下结论，在性别分布方面，男性占比高达 56%。在年龄方面，从 TGI 分析角度来看，20 至 29 岁的目标群体吻合度会更高。从箱包关键词搜索量来看，20 至 29 岁和 30 至 39 岁年龄段的人占比相差不大，如图 7 所示。综上所述，店铺的活动对象主要是 20 至 29 岁的男性群体。这一年龄阶段的男性通常对箱包有一定的了解，注重箱包的日常实用性，风格方面更偏向于简洁大气。

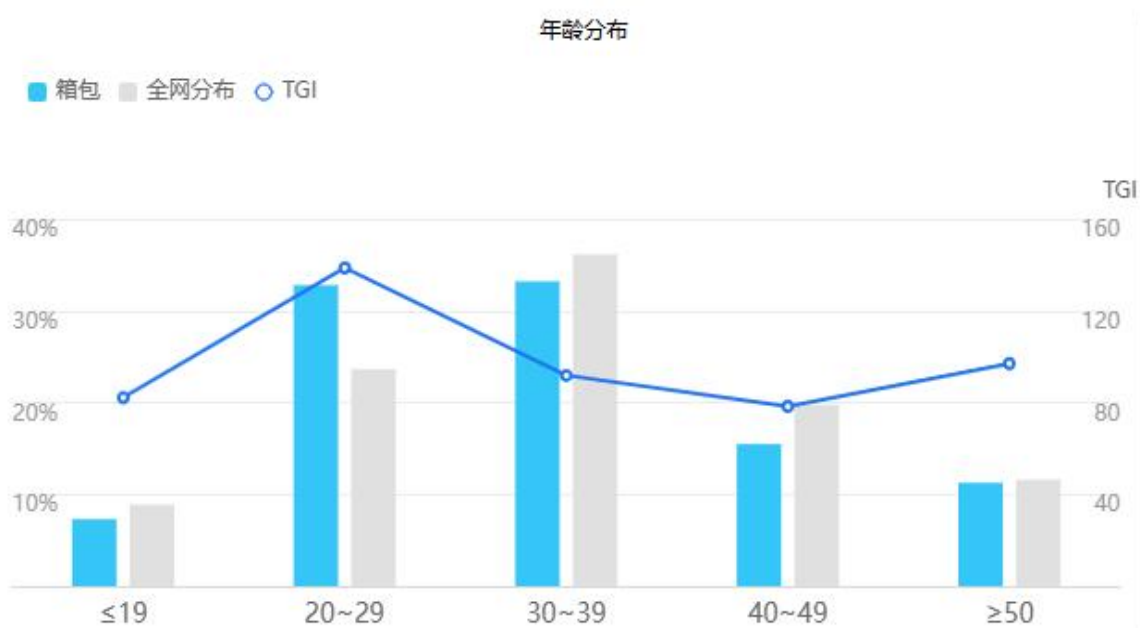


图 7 箱包关键词搜索者年龄分布及 TGI 曲线图

表 3 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店消费对象年龄细分

序号	年龄段/岁	需求分析
1	19 岁以下	具备时尚感并且用性广，价格为主导因素，更偏向价格较低的箱包
2	20-29	更偏向于满足日常使用的类型
3	30-39	满足日常的使用；同时更注重质量
4	40-49	质量优先；并且款式更简洁大气
5	50 岁以上	轻便又能装，环保卫生

表 4 镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店消费阶层细分

序号	消费阶层	需求分析
1	高消费	质感要求较高，款式简洁大气
2	中消费	款式新颖，质感一般即可
3	低消费	实用性好，满足日常使用

3.3 618 促销活动方案

3.3.1 前期准备

(1) 客服方案

①客服分组：分成多个客服小组及选出小组长、排班计划，确定临时客组小组负责人。客服人员从 10 日-18 日，24 小时在线。

②组织客服培训计划：产品知识、客户分类软件基本使用、促销活动内容、年中大促话术。

③618 客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、年中大促话术。

④快捷短语设置：添加欢迎语，产品知识，优惠券链接，618 店铺活动，物流发货，安抚话术，订单信息确认，结束语的快捷短语并进行核查。

⑤售后培训：商品质量，快递物流，发货问题，退换货注意事项、换货差价问题。

⑥制订客服应急预案：监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、紧急情况拨打电话。

⑦活动当天催付方案以及催款话术制定

A. 旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲)例：亲您好！你在我家拍的宝贝还未有完成付款噢～年中大促大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的

噢～所以还请亲尽快付款哦～～

B. 短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的 XX，您在本店铺购买的**等商品尚未付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。【镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店】

C. 电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00～9:00, 11:30～14:00, 21:00～24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例：客服：你好，我是镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店的客服，我的名字是**，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品 30 分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

(2) 美工方案

①店铺首页，选择有冲击力的主打色，并多使用节日素材做装饰，突出 618 大促氛围。

②设置活动公告/优惠券，例如：发货延迟通知、退换须知等等，投放店铺优惠券、店铺直播预告等，提高店铺整体商品销量。

③制作商品主图水印，刺激用户点击，提高商品的点击率。

④制作 618 活动主题 Banner。

⑤宝贝详情图优化，把优惠券加入宝贝详情，突出宝贝优惠。

(3) 运营方案

①宝贝标题优化，在 6 月份之前对店铺做诊断，把每一个有问题的地方解决，并不断通过标题优化提高商品流量。

②主推款商品的设置，设置成当季的爆款以及潜力新品。

③活动期限的设置，预售期和现货期。

④会员专属活动，借助重点客户手机号定向发放会员特权，实现客户关怀、短信提醒大促及特惠信息等等。

(4) 货物储存量

清点库存，确保仓库在整个 618 促销期间库存充足，避免缺货，做好仓储人员安排，避免人员不足。

3.3.2 店铺引流

(1) 视频推广

视频推广使用抖音 APP，用户流量大，并且是目前短视频营销的最大阵地。

①建立镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店官方账号，并发布相关信息，引导老

顾客进行关注。

②选择店铺热门的几款产品，并结合当前热词，如原创，小众，街头发布原创高清视频，更容易被抖音官方给到流量，文案可以介绍下产品卖点，需简洁明了，同时前期需保持日更的频率。

③寻找箱包领域 KOL 达人进行合作，如穿搭，潮流引领类的博主，同时粉丝数量大约在 50 至 100 万左右，在其评论区进行互动，抖音 KOL 往往拥有一群忠实的粉丝，且大部分的粉丝都有购买行为能力，通过 KOL 进行推广不仅能为镜子动物园 MIRRORZOO 抖音账号进行引流，也能为镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店进行粉丝的累积，如图 8 所示。同时附上“箱包”“原创”等 Tag。



图 8 抖音宣传

(2) 小红书种草

小红书平台有强大的影响力、号召力，以及它所覆盖的高消费的人群，并且小红书主要是做内容分享，这种内容分享又是口碑式的传播，宣传的话，好的笔记就很容易被别的消费者看到，利于消费者对品牌有所好印象。

①注册镜子动物园 MIRRORZOO 旗舰店种草号，并保持日更的速度，更新

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/578116113101006060>