

上门自提

对于生意不好的，经常没订单，排名太靠后，就做一下上门自提活动.此活动不是刷单,是对你老客户及加了你微信群的新客户的促销活动.

一、 产品操作方法

1.每次上传一款或两款家居类花，或办公室花/绿植等。自己拍照或网上找图片，上传到你的店铺.

2 . 上传产品方法:电脑版美团外卖后台,商品管理-商品列表-手动新建(**定价时,一定要考虑你的新人优惠卷和全店满减优惠卷设置金额**) ,

3.使用“折扣价”的方式设置价格，这样可以把这个产品置顶，折扣价格设置方式参考企业微信微盘中的<价格设置方法>手册。

4 . 产品名称格式：

【到店自取】xxx 花 不含花瓶

【到店自提】xxx 花 含花瓶

5.最终销售价必需高于 1 元，不要免费送，更不要别人订了你又以现金的方式返现。因为你是真正的卖商品。价格可以是 3.9 , 4.9 , 5.9 , 9.9 , 12.9 , 19.9 , 29.9 , 39.9 等不同的价格，不同的时间，上不同时间的品种和不同价位.换着花样来.如果你有新人优惠卷 10 元,商品价是 9.9 元,那你上传产品时价格:19.9

二、 推广操作

你可以把你上传的自提商品信息推送到微信群/朋友圈。但不能直接发链接到微信群/朋友圈.(店门口贴上你的微信群二维码)

采用两种方法发布:

1.把你美团外卖店铺二维码发到微信群

2.(推荐)如果你店铺有排名,可以让你群成员 ,在美团外卖 APP , 直接搜索鲜花店 , 或鲜花 , 鲜花配送等关键词搜索到你的店铺.然后订购

三、 注意事项

- 1.对于一点订单没有的店铺, 当天发布的上门自提库存数/订单数控制在 10-30 个库存.采用一三五或二四六日的间隔方式发布活动
- 2 . 对于店铺每天有一定的订单量的。当天的发布自提库存数/订单数控制在 15 个以内,采用一周两次左右的频率发布活动
- 3.经常性的要更换活动产品 , 可以搭配花瓶 , 花盆等组合销售。
- 4.发布活动到群里面时 , 告诉成员 , 分散时间订购 , 告诉他们你会经常发布促销活动 , 不需要大家都集中一起抢。并且分散时间上门自提 , 所有订单让买家不要确认收货 , 让系统自动确认收货。

那么有人想 , 如果一周两次自提活动有点少 , 你可以在没有自提活动的时间 , 做地推活动.