



2020 618生鲜社交营销活动复盘

More



目录

contents

01

活动简介

02

数据复盘

03

资源投入

04

总结沉淀



P
ART 01

活动简介

ONE

活动背景

618大促期间，为提高生鲜业务部和拼券频道的活跃度，扶植部分腰尾部商家，京东生鲜和京东优惠联合发起618生鲜社交拼券水果专场，打造京东生鲜&京东优惠品类合作案例，丰富频道生鲜品类和提高生鲜商品曝光度。

活动形式

活动时间：6月17日

活动形式：生鲜侧pop水果商家提供适合拼券频道的商品及优惠，京东优惠侧打造水果专场，给予生鲜品类流量扶持。

资源投入

京东优惠侧——

限时抢券：限时抢券0点2号位；14点1、2号位；

拼券页面：拼券页面前三置顶位；

频道换肤：社交拼券首页banner图更换；

生鲜侧——

低价生鲜商品、拼券专属优惠券、专属价格；



P
ART 02



数据复盘

TWO

优秀案例

海蛋堂旗舰店——

妃子笑荔枝五斤装 商品SKU: 69945812824

成团率34.93%，优惠券使用率33.81%，当日订单数399，涨粉2689；

果然鲜旗舰店——

砀山黄心油桃中果五斤装 商品SKU: 70139424084

成团率54.91%，当日订单数683；

总体数据

当日频道总PV84W，UV45W，总订单1880，其中海蛋堂旗舰店当日涨粉2000+，以自由王果官方旗舰店为代表的多家腰尾部商家活动当日商品订单量翻十倍。



P
ART 03



资源投入

THREE



资源投入

7FRESH

限时抢券

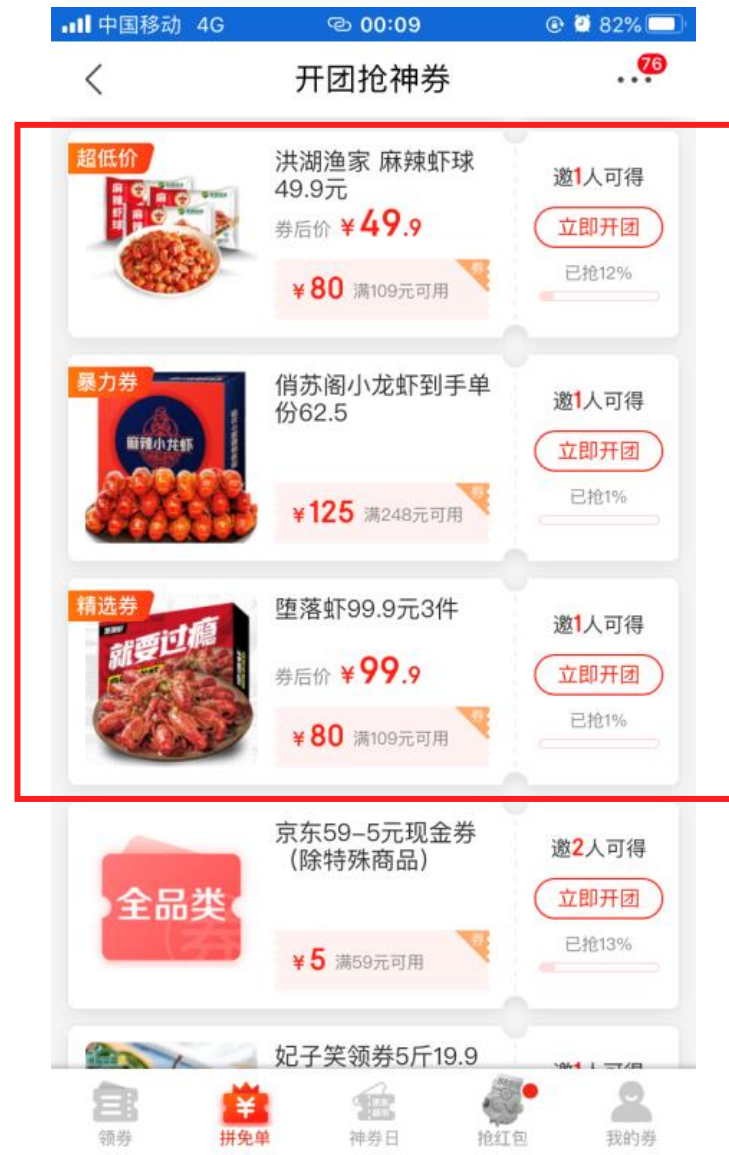




资源投入

7FRESH

拼券置顶





资源投入

7FRESH



万券齐发



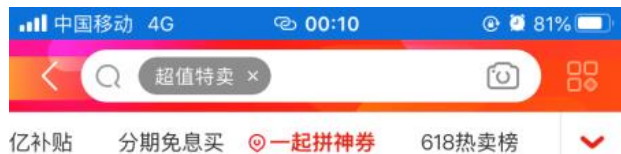


资源投入

7FRESH



超值特卖



P
ART 04

总结沉淀

FOUR

精细化运营

- 拼券频道目标用户偏向**下沉市场**，低价商品多受欢迎，适合水果蔬菜等低价商品；
- 许多果蔬pop**腰尾部商家**缺少流量曝光，需要针对这部分商家展开精细化运营，选择其中适合拼券频道的商品和京东优惠进行长期合作，定期展开拼券水果专场活动；



总结沉淀

7FRESH



资源扶植

- 生鲜侧商品价格优惠力度较大，频道侧也给了黄金资源位，券领取率平均为20%，若要提高券曝光率，需要频道侧**通过push、短信等方式**加大宣传力度，提高券领取的转化率；



Thanks

感谢观看

营销运营部

7FRESH 生鲜业务部
营销运营部