



学电商  
xuedianshang.com

# 双11系列课程

双11借势打爆款



老六这厮 

广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

# 老六这厮

看店宝特约讲师 学电商特约讲师

六邦电商创始人 不会讲段子只讲干货老师

从2013年就开启无干货、不分享模式、喜欢体系化开发课程

学电商经典实操课程 [《爆款运营系列课程》](#) [《数据化运营系列课程》](#)

个人微信：528006006

1.双11官方政策玩法解读

2.双11打爆款最容易掉坑的问题盘点

3.双11如何踩好节奏打爆款：新品/现货/预售

# 1

## 双11官方政策玩法解读



1. 天猫有权根据2019双十一的需要制定特定的诚信经营管控措施，包括但不限于警告、降级、清退等；如商家在报名成功后被新发现存在虚假交易、品质、刻意规避商品SKU设置、发布重复信息等诚信经营方面的问题、或其他任何损害消费者权益的行为，天猫有权采取上述管控措施直至中止/终止商家继续参与2019双十一。

2. 商家在之前天猫或天猫国际平台组织的营销活动中存在虚假交易等诚信经营方面问题的，将无法参与2019双十一；**成功参加2019双十一的商家在2019双十一活动中存在虚假交易等诚信经营方面的问题、或其他任何损害消费者权益的行为的，该商家将无法再参与后续天猫组织的大型营销活动。**

3. 商家在2019双十一活动期间的综合表现（尤其是专注度与优惠力度），**均将作为天猫是否与商家开展后续大型营销活动合作的重要参考项之一。**



- 3.商家在2019双十一活动期间的综合表现（尤其是专注度与优惠力度），**均将作为天猫是否与商家开展后续大型营销活动合作的重要参考项之一。**
- 4.商家在2019双十一招商报名审核通过后，不得无故中止/终止与天猫的合作。
- 5.2019年天猫双11没有海选环节，商家报名开启后，需要商家进入2019年天猫双11活动页面查看
6. **双11活动不是默认全店商品都参与活动的。**在商品自由申报期（**2019年10月15日 10:00:00-2019年10月25日 23:59:59**）选择所需商品报名，在商品申报系统中进行申报，





本次双十一由“双十一正式活动商家”和“双十一欢乐总动员商家”共同组成。

两者的区别在于：

- 1、2019年双11正式活动商家部分商家有可报现货商品数限制，计算逻辑：根据2019双11有销量的活动商品数及日常销售情况进行计算得出，**若不足20个按照20个计算，不包含推荐商品**；若页面没有提示，则表示不限制商品数量
- 2、2019年双11欢乐总动员商家只能自行选择店铺内最具有**竞争力的3款（除推荐商品外）**进行双11现货申报。



3、本次预售是否能报名以实际报名页面为准，不单独针对欢乐总动员做限制

天猫会从多个维度对报名营销活动的商家进行排名，包括但不限于商品品质、历史诚信经营，品牌知名度、活动契合度等，但天猫不对外公示排名的具体结果。即使是**欢乐总动员商家**，您仍然可以选择**店铺中综合能力最好的3款商品（除推荐商品外）参加双十一狂欢活动**，做好店铺内的营销推广方案，收获属于自己的双十一，加油！

**8.天猫双11活动商品（包括聚划算双11\淘抢购双11）与非活动商品，都不计入淘宝主搜索，计入详情页销量。**

•



活动期间（自2019年10月21日至2019年11月11日）

1.商家对消费者的关注度不足、商品优惠力度不足，甚至与该商品在其他渠道的营销政策相比没有竞争优势，**均不符合2019双十一对消费者的承诺，天猫将限制、取消这类商家/商品双十一活动全域资源。**

2.系统会将2019双十一在内的天猫营销活动和搜索结果等公共推荐域流量资源提供给合适的品牌和商家，综合评估的维度同样包括品牌、商家的下述表现：服务能力、产品竞争力、价格、信用度、诚信度、对天猫消费者的专注度等。

3.活动期间系统可能在由**部分公共推荐域引导进入的活动商品详情页展现“场景推荐”区块，将详情页流量在商家间实现共享，**请注意页面整体布局。

# 1、整体节奏

今日必看



## 价格要求

活动前

活动中

活动后

### 【准入门槛】

校验期：

2019.9.16-2019.11.10

活动标价 $\leq$ 最低标价\*0.9

### 【价格管理工具】

计算周期：

2019.9.16-2019.11.10

1、为保障大促活动效果，天猫将提供“商品价格力”管理工具帮助商家更好地管理活动商品价格  
2、价格力取决于“预计普惠成交价 VS 最低成交价\*0.9”，会作为平台资源分配的参考因素之一，具体以商品申报页展示为准

### 【价保】

价保期：

2019.11.12-2019.11.26

1、价保期标价 $\geq$ 活动标价  
2、价保服务（可选）：  
如价保期内商品降价，消费者可申请补差，系统将根据价保规则计算差价进行补差

商家完成发货并且确保消费者可在物流公司系统内查看到订单的物流状态（**揽件、中转、派送、签收等**），**否则按照《天猫规则》延迟发货处理。**

## 发货要求

### 天猫TMALL.COM

1. 2019年11月11日-2019年11月15日的订单，须在2019年11月**18**日前发货
2. 2019年11月16日-2019年11月19日的订单，须在**72**小时内发货，特殊情形请查看招商规则

### 天猫国际 TMALL.HK

1. 2019年11月11日-2019年11月15日的跨境电商保税进口的订单，须在2019年11月**18**日前发货
2. 2019年11月11日-2019年11月17日的海外直邮及跨境电商集货进口的订单，须在2019年11月**20**日前发货，特殊情形请查看招商规则

## 包邮要求

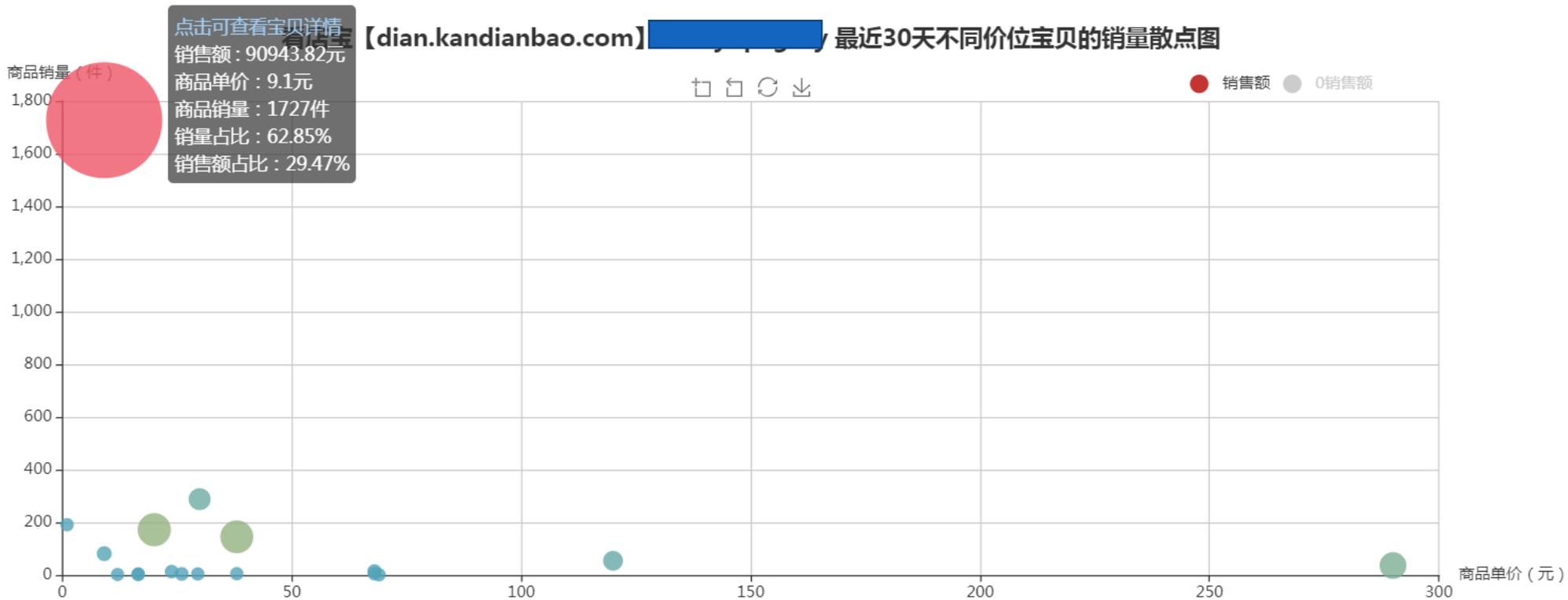
商家应当提供活动商品收货地为中国（不包括中国香港、中国澳门、中国台湾地区）的包邮服务，特殊场景特殊处理，具体说明请查看招商规则

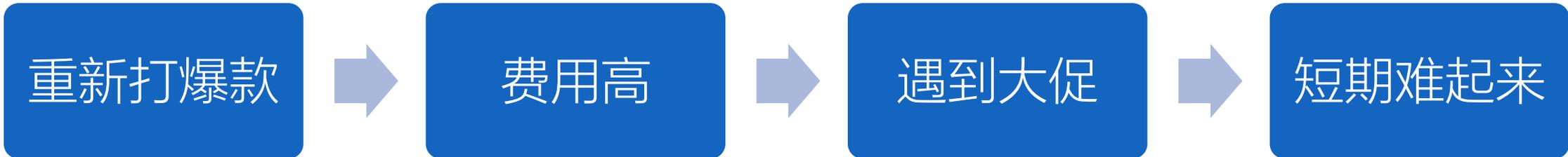
# 2

双11打爆款最容易掉坑的问题盘点

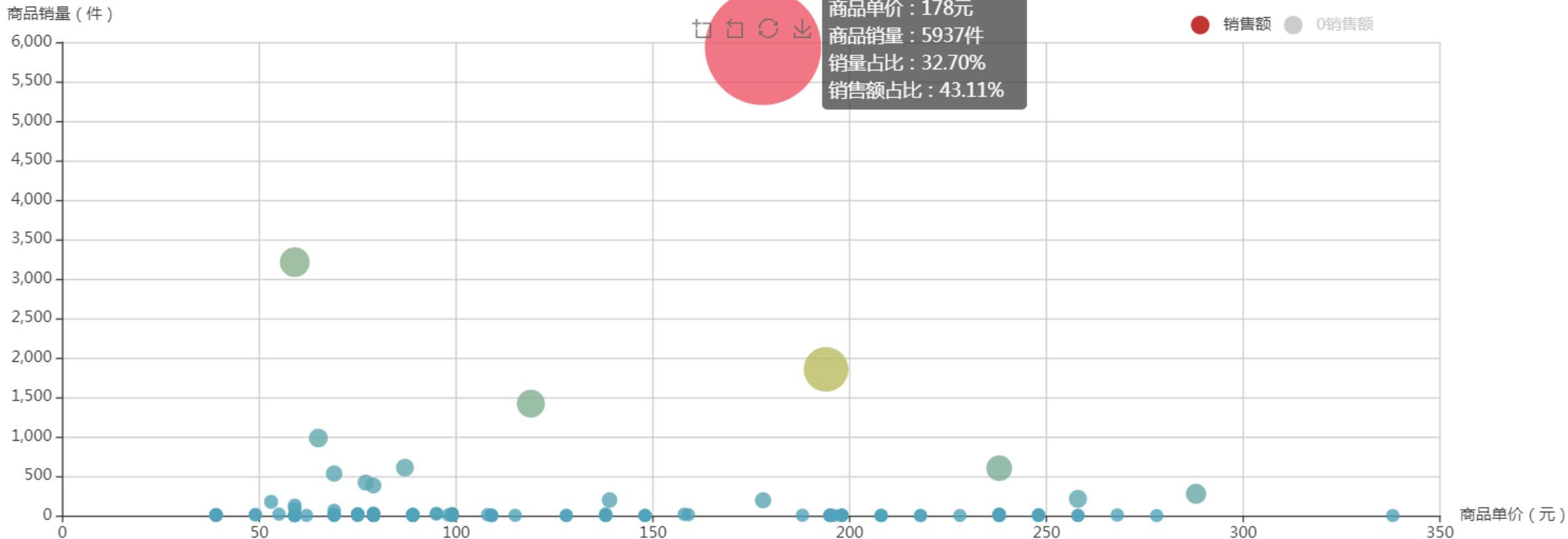


销量分布图



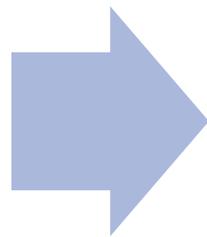


看店宝【dian.kandianbao.com】 旗舰店 销售额: 1056786.00元 宝贝的销量散点图





自己掉坑



别人挖坑



	常见问题	解决方案	执行人	确定人
盗图	放同行照片			
	网络素材			
	非实拍图			
专利投诉	外观专利投诉			
	实用专利投诉			
知识产权	IP侵权			
	品牌侵权			
	字体侵权			
产品本身	吊牌问题			
	抽检不合格			
	页面有极限词			

## 产品对比

COMPARISON OF PRODUCT

某某某公司正品

市场仿品



VS

精细刺绣LOGO 独家图案

LOGO

制作不精 老式做工



VS

优质金属 易拉顺滑

拉链

拉链不顺畅 容易损坏

### 漂洗

普通洗衣机



蓄水漂洗

漂洗时多次更换清水从而将衣物上的洗涤剂及污垢漂洗干净，就像人洗盆浴，泡沫都在水里，出水时容易二次污染，而且废水费电。

海尔洗衣机



漂洗二合一

漂洗时一边注水一边甩干，脱水桶高速旋转时，漂洗水穿过衣物被甩出，就像淋浴，注水将泡沫冲洗走，避免二次污染。

### 电机

普通洗衣机



其它品牌采用国内曾用通电机，动力底，质量无法得到保障。

海尔洗衣机



海尔是以健康、环保领航的世界500强企业精心打造世界级电机研发和制造基地。

### 洗衣机

普通洗衣机



其他品牌洗衣机使用不到一年，基本上无法使用了。破烂不堪。

海尔洗衣机



海尔洗衣机使用两年，依然如新 更多使用心得客户自己体会。



比如这张图里面的 字体版权，圆框中-背面-蓝色图片-版权



# 实拍保护周年庆

请你吃超高颜值烘焙点心  
送你珍藏级限量版阿里巴巴纪念品



活动开始时间：12月1日10:00

进入图片使用者



## 产品公告

[2015-12-24]实拍保护投诉变为限期整改

[2015-10-09]图片护盾将新增21类目

[2015-08-19]盗图预警登陆淘宝助理



## 使用帮助



## 知识分享

【微博】图文讲解如何让侵权商品下架

【微博】侵权？还是分享？这是一个问题

【图文】盗图之殇，你该怎么保护自己

【新闻】女装大卖家是这样防盗图的

## 实拍保护

为模特图申请保护、设置监控、处理报告、许可管理。[更多详情](#)

进入

## 图片使用者

查看有哪些宝贝使用了他人已经参加保护的图片、处理限期整改记录。[更多详情](#)

进入

## 图片护盾

管理已加护盾的图片、许可管理。[更多详情](#)

进入









专供拼多多 淘宝 天猫  
支持一对一售后



¥ 0.80 30天成交4.71万元

磁吸线360°盲吸圆形数据... 广告

深圳市雷克思电子... 1年

回头率: 14.3% 生产加工

广东深圳市



新人包邮

¥ 2.00 30天成交7.43万元

弗洛米Floveme磁吸数据线适用于苹...

弗洛米官方直营店 8年

51个 生产加工

品牌站货源



—新款强磁—

即放即充

升级3A大电流

¥ 4.00 30天成交13.38万元

磁吸数据线适用苹果手机磁性吸附...

深圳市博睿奇贸易... 3年

87个 生产加工

卡斐乐专营



三头通用所有手机

限时价 (一套) 充电提速99%\*  
¥ 3.8 强力吸附 一触即发

¥ 2.00 30天成交1.28万元

磁吸数据线三合一 360度盲吸磁圆...

深圳市塞拉斯电子... 1年

回头率: 12%

Sylas品牌



还有就是像这种，也是他们公司的专利

现在他让我上他的产品，我都用专利号查一下，是显示他公司的，我才入手了

之前是有人有个叫[ ]什么的公司，其实就是抢注了市面上一些款式的专利，然后到处举报要淘宝天猫商家做他的货，但是现在他的专利好像被驳回了

反正像这种的蛮多，我在市面上找到十几款不同类型的磁吸针头了

每一个都可能是雷，做之前先跟他要个专利号查一下就万无一失了



**注：**

1. 申诉时间：收到侵权通知后需在3个工作日内申诉，超时未申诉将执行处罚；提交申诉后投诉方需在3个工作日做出响应，如：申请小二介入。
2. 申诉机会：申诉有2次机会（特殊情形只有1次申诉机会），执行扣分处罚需在3个工作日内再次申诉，超时未申诉则申诉入口关闭。
3. 撤诉事宜：在申诉入口关闭前，若投诉方点击撤诉，则商品恢复、处罚撤销。
4. 特殊说明：①第一次申诉过程中，若投诉方超时未作出响应则视为撤诉处理；第二次申诉过程中，如投诉方超时未作出响应则淘宝介入处理；②特殊申诉案件中，平台保留主动介入权利；③除特殊申诉案件外，小二介入处理时长为3-5个工作日。
5. 特殊账号投诉说明：收到投诉方名为“涉诉通知”账号投诉，表示会员因知识产权侵权问题已被权利人起诉或涉诉至人民法院；收到投诉方名为“阿里巴巴知识产权升级投诉账号”账号投诉，表示会员因知识产权问题已被权利人发送律师函投诉至平台。若会员收到以上账号投诉，平台将按照法律规定对涉嫌侵权商品进行处理，请被投诉会员积极准备材料进行申诉，由于案件涉诉或存在涉诉风险，以上账号投诉的申诉机会只有1次。

# 全网举报

我要举报 (请选择您的举报类型)

## 虚假交易

不当提高账户信用,妨害买家权益的行为

## 收到空包裹

本账户未进行此交易,但收到空的快递、包裹

## 假冒及盗版

商品存在假冒品牌或出版物类盗版的情况

## 滥发信息

发布的商品或信息未遵守淘宝规则及要求

## 出售禁售品

销售淘宝网禁止和限制交易规则下规定的商品

## 品牌商品近似

发布的品牌或商品与知名品牌存在近似情况

## 情报举报

商家售假、刷单的模式和团伙问题举报

## 盗用他人图片

商品存在未经允许使用他人图片的情况

违反国家标准场景进行产品升级调整~ 敬请期待

更多举报类型火速开发中

针对阿里巴巴员工或平台商家的廉政问题, [点此发起举报](#)  
权利人发现侵权行为(如著作权、商标权侵权等), [点此发起举报](#)

全网举报 / 盗用他人图片

请您根据实际情况提交相应的举报材料，完毕后请点击页面底部的“提交举报”按钮。



商品ID: [redacted]

[更改商品举报信息](#)

商品名称 [redacted] 定制登山服

被举报人 [redacted] 旗舰店

举报类型: 盗用他人图片

\* 选择场景:  已添加凭证

PC端页面盗用

手机端页面盗用

\* 请上传您的举报图原图:

凭证要求: 凭证要求:“原图”是指真实拍摄图的原始图片文件，上传时需要提供相机等拍摄工具直接导出且未被加工或修改处理的原始文件。同时，请确保您要举报的商品里使用该图片



上传

(可上传1张，上传图片格式为.jpg,.jpeg,.png，每张大小10M以内)



登录

免费注册

字体下载

字体合集

灵感找字

新字预热

品牌案例

字体转换器

客户端

热

VIP 限时终身  
全站VIP

搜字体

## 让所有人用得起正版

好

字

体

用

企业授权

给公司用,让老板付钱

299元起

立即购买

个人授权

给自己用,非工商注册主体

99元起

立即购买

点击了解更多授权>>

字魂27号-布丁体 **HOT**

字魂24号-镇魂手书 **HOT**

字魂131号-酷乐潮玩体 **HOT**

字魂55号-龙吟手书 **HOT**

字魂64号-萌趣软糖... **HOT**

字魂111号-金榜招牌...

毛笔书法

硬笔手写

卡通可爱

黑体

宋体

基础字体

创意字体

ENGLISH

商用免费

# 3

双11如何踩好节奏打爆款：新品/现货/预售



阶段	筹备期	蓄水期	预售期	预热期	双11引爆	后双11爆款时代
时间	9.01-9.30	10.1-10.19	10.20-10.31	11.1-11.10	11.11	11.12-11.30
爆款	维护爆款	报名产品 维护爆款	维护评价/ 买家秀准备	维护评价/ 买家秀准备	关注评价/ 销量	维护免费流量/ 关注评价/快速发货
预售产品	报名产品	做基础销量/评价/优 质买家秀	维护评价/ 买家秀准备	维护评价/ 买家秀准备	关注评价/ 销量	好款：爆款拉升计划
新品	做基础销量/评价/ /优质买家秀	做基础销量/评价/优 质买家秀	低价抢预售销量	低价抢预售销量	关注评价/ 销量	好款：爆款拉升计划



1. 【基础销量】 在10月20号完成
2. 【买家秀】 在10月20号完成，放一半出来，留一半，目的是盖住突发的差评
3. 【攻心评价】 在10月20号完成，放一半出来，留一半，目的是盖住突发的差评
4. 【拉升计划】 10月20号之前，以及在11月12号当天开始
5. 【打标阶段的营销策略】 现在买真便宜，算都不用算，马上买，马上用

## 打标前

- 10.1-10.20
- 布局基础销量
- 布局买家秀
- 点击率提前测试

## 打标中

- 10.20-11.10
- 直接低价抢销量
- 主图注明营销策略
- 看到差评：放评价

## 活动当天

- 11.11
- 看到差评：放评价
- 准备明天的拉升计划

## 活动后

- 11.12-11.30
- 开始执行拉升计划
- 点击率继续优化
- 关注评价
- 快速发货



1. 【点击率测图】 在10月20号完成
2. 【买家秀】 在10月20号完成，放一半出来，留一半，目的是盖住突发的差评
3. 【攻心评价】 在10月20号完成，放一半出来，留一半，目的是盖住突发的差评
4. 【拉升计划】 10月20号之前，以及在11月12号当天开始
5. 【打标阶段的营销策略】 如果是非活动商品，直接打低价格，马上买，马上用，活动商品则不需要这样

## 打标前

- 10.1-10.20
- 布局基础销量
- 布局买家秀
- 点击率提前测试

## 打标中

- 10.20-11.10
- 没打标：直接低价抢销量
- 主图注明营销策略
- 看到差评：放评价

## 活动当天

- 11.11
- 看到差评：放评价
- 准备明天的拉升计划

## 活动后

- 11.12-11.30
- 开始执行拉升计划
- 点击率继续优化
- 关注评价
- 快速发货



1. 【点击率测图】在10月20号完成

2. 【买家秀】在10月20号完成，放一半出来，留一半，目的是盖住突发的差评

3. 【攻心评价】在10月20号完成，放一半出来，留一半，目的是盖住突发的差评

## 打标前

- 10.1-10.20
- 布局基础销量
- 布局买家秀
- 点击率提前测试

## 打标中

- 10.20-11.10
- 补加购抢排名
- 看到差评：放评价

## 活动当天

- 11.11
- 看到差评：放评价
- 准备明天的拉升计划

## 活动后

- 11.12-11.30
- 开始执行拉升计划
- 点击率继续优化
- 关注评价
- 快速发货

1. 【判断标准】 当天销量上100件（无批发单），收藏加购率超过10%
2. 【点击率】 11.12开始马上进行测试点击率，点击率高于行业标准，马上进入拉升计划
3. 【攻心评价、买家秀】 在11月16号完成，发顺丰快递，找本省的地址
4. 【拉升计划】 布局好攻心评价以及买家秀，开始进入拉升计划



老六这厮  
广东 广州



需要本节课课程：双11政策解读PPT，可以加老六微信  
回复：双11借势打爆款，即可

扫一扫上面的二维码图案，加我微信



— 让电商变容易 —



电商数据分析专家



淘宝数据分析工具



快速卡首屏补单神器



电商行业一目了然



拼多多数据分析工具



一键还原生意参谋指数



抖音电商数据分析工具



电商人的在线大学