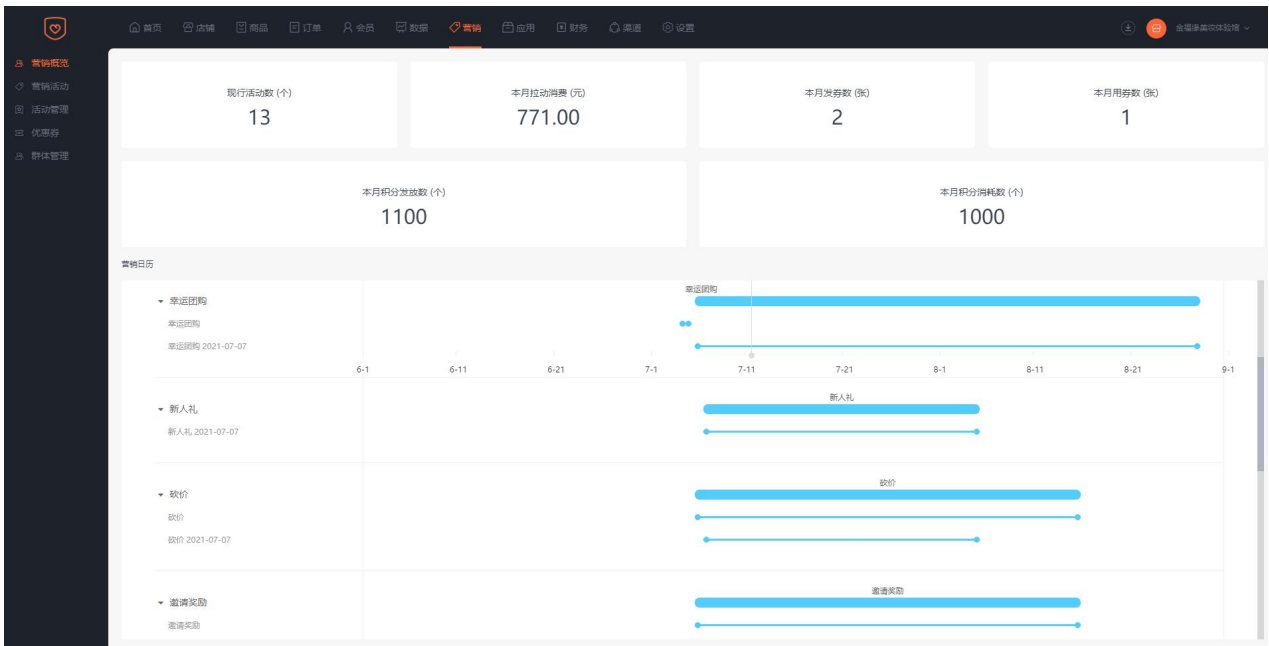


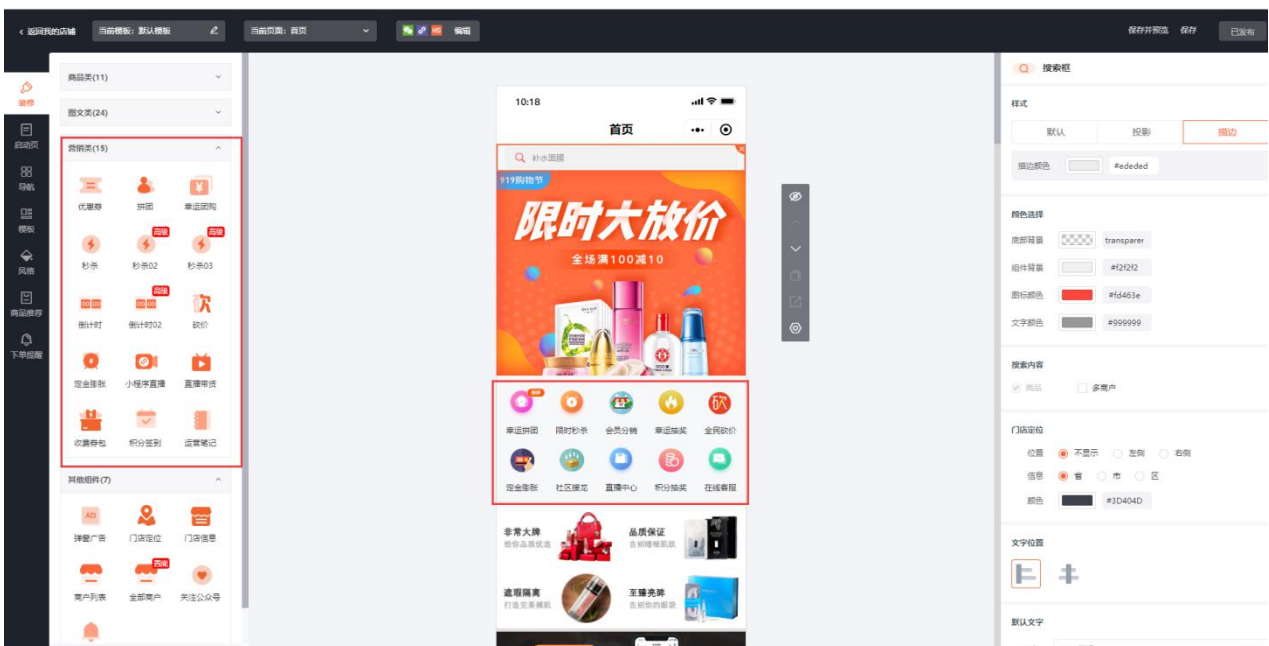
一、营销概况

快速查看所有营销活动进行的数据，展示现行营销活动数据和营销日历



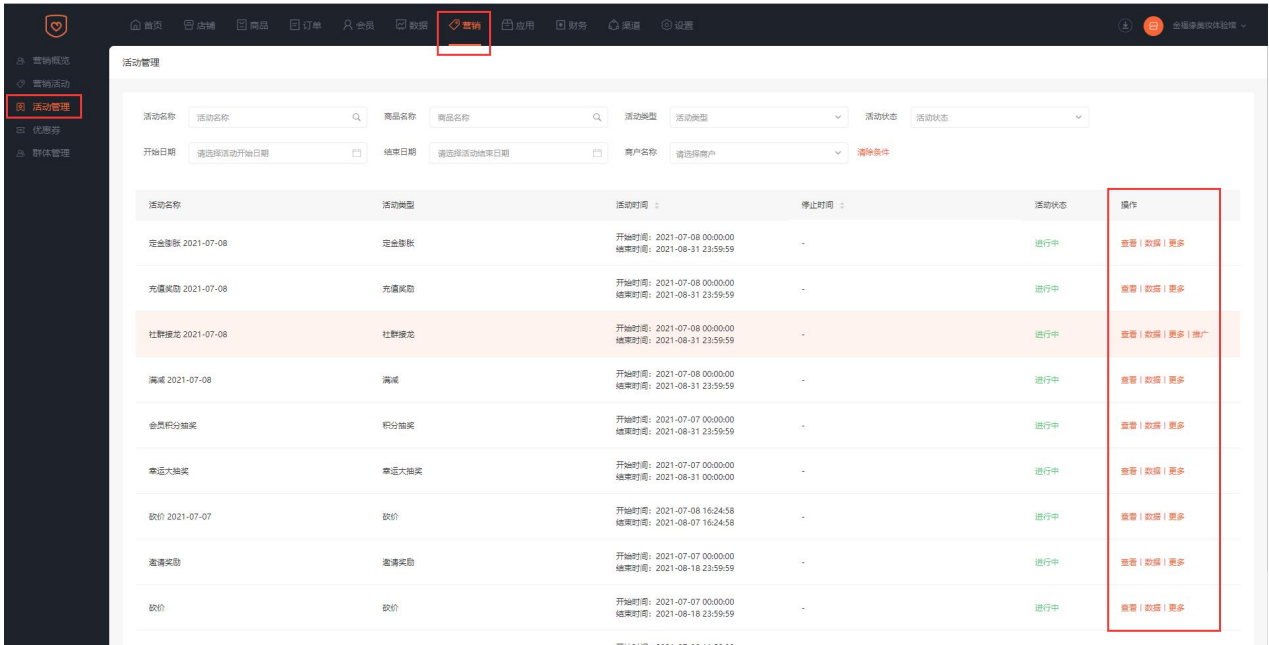
二、营销活动

多种的营销活动，满足商家各种需求，层层激活商家潜在客户的购买力。营销活动包括 22 类，每个营销活动都可以单独的创建和使用，营销活动都需要先建立好，才能在店铺中展现出来，其中有 15 类可以单独的在店铺装修中直接添加进去，其余剩下的营销活动需要单独的创建。



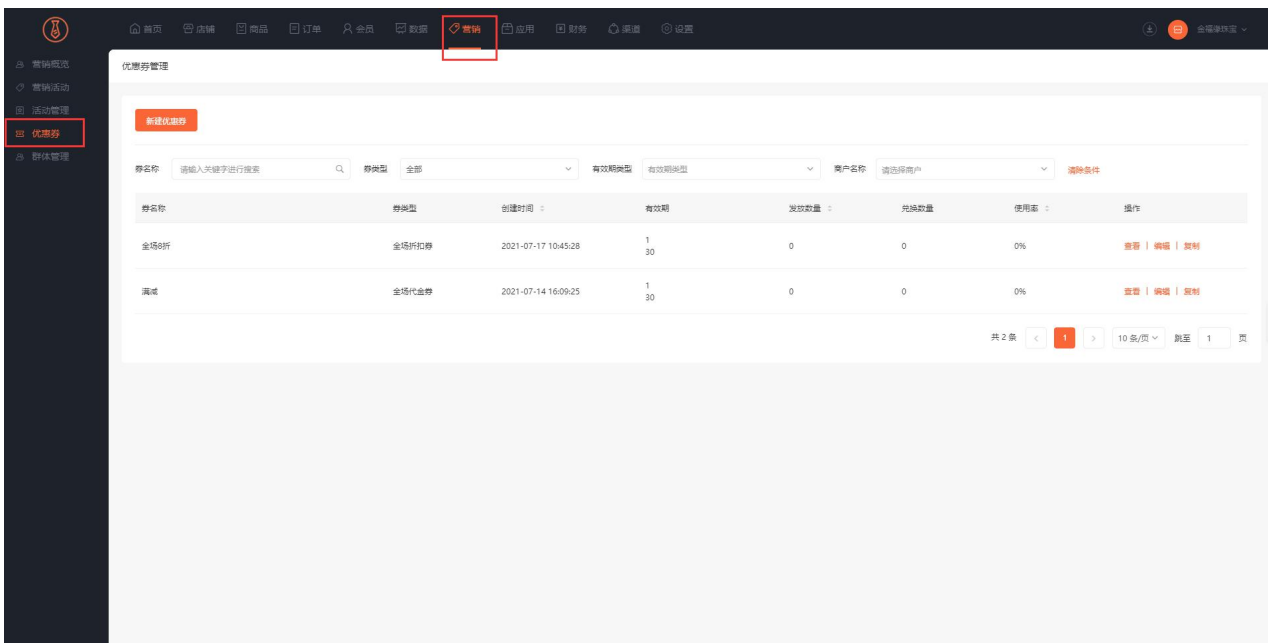
三、活动管理

活动管理可以查看所有创建的活动，也可以根据上面的搜索类型去查看，可以手动操作活动是否进行和暂停。



四、优惠券

商城商家可通过优惠券的满减或者折扣，跟商城的满额立减或者折扣搭配使用，实现再次提升商品销量，商家创建的优惠券，通过店铺装修可在商城首页、个人中心和商品详情等页面显示，会员在商城领取优惠券，结算时符合优惠券条件即可享受优惠福利。



五、群体管理

群体管理就是给商家为了划分目标人群，实现精准营销，商家创建群体，筛选出商城信赖的会员，给该群体会员感恩批量发放优惠券，或针对该群体制定某一营销活动等，让会员感到商城的关切以及重视，从而再次促进商城消费。

场景使用

商城管理商家在周年庆的时候，通过会员的基本信息、消费情况以及参与营销活动的综合数据，筛选出对商城一直以支持商城的会员，感恩回馈会员设置一次最优的营销活动，提升会员对商城的信任度，从而扩大推广范围，增长会员数量带动提高商城销售。

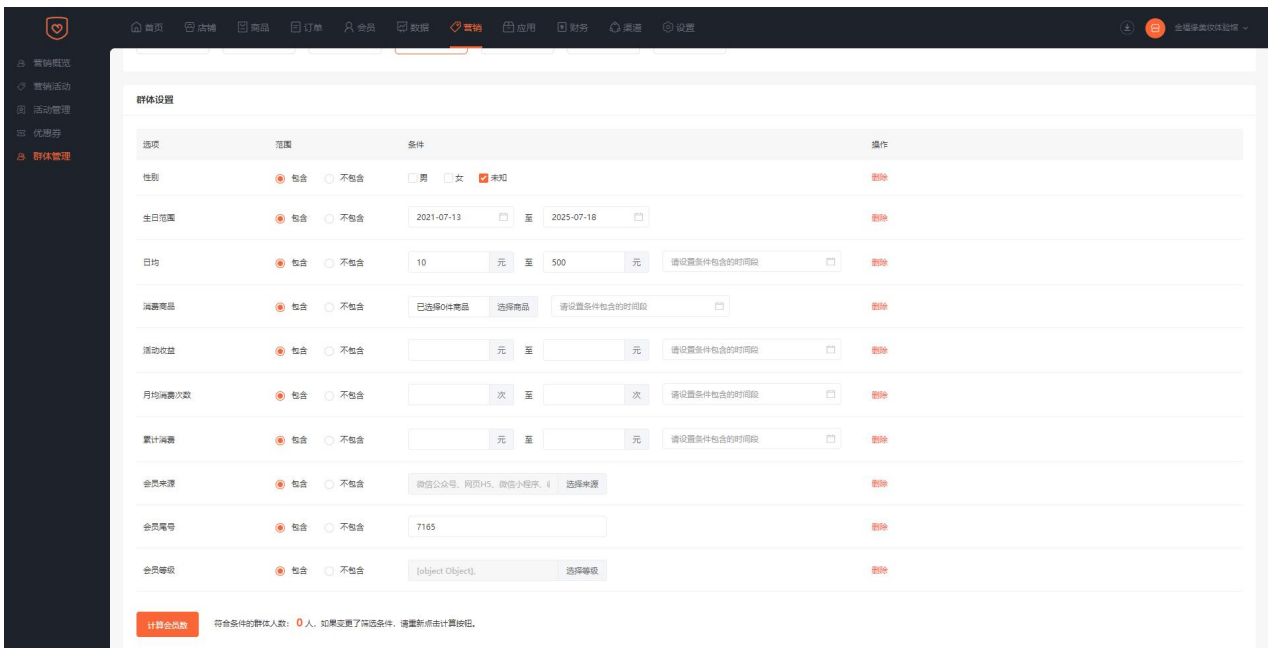
如何筛选会员群体

商城管理商家点击营销—群体管理—添加群体：

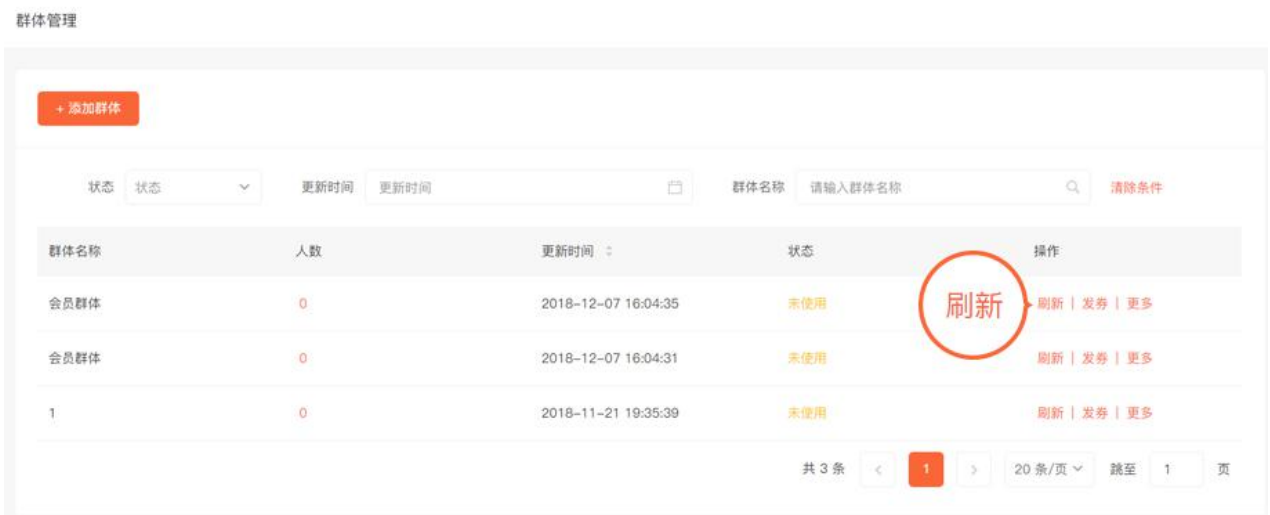
填写群体名称，根据会员基本信息、会员消费情况和营销情况筛选会员群内，见下图：

筛选条件设置完毕后，根据选项设置范围和条件,比如在选项设置中选择了性别、消费日数和累计送券数，性别设置了包含男性会员、消费日数不在 1-3 天范围之内和累计送券数在 1-5 张范围之内的会员，那就可以计算出符合这些条件的会员人数。

注：保存前需要先计算会员人数

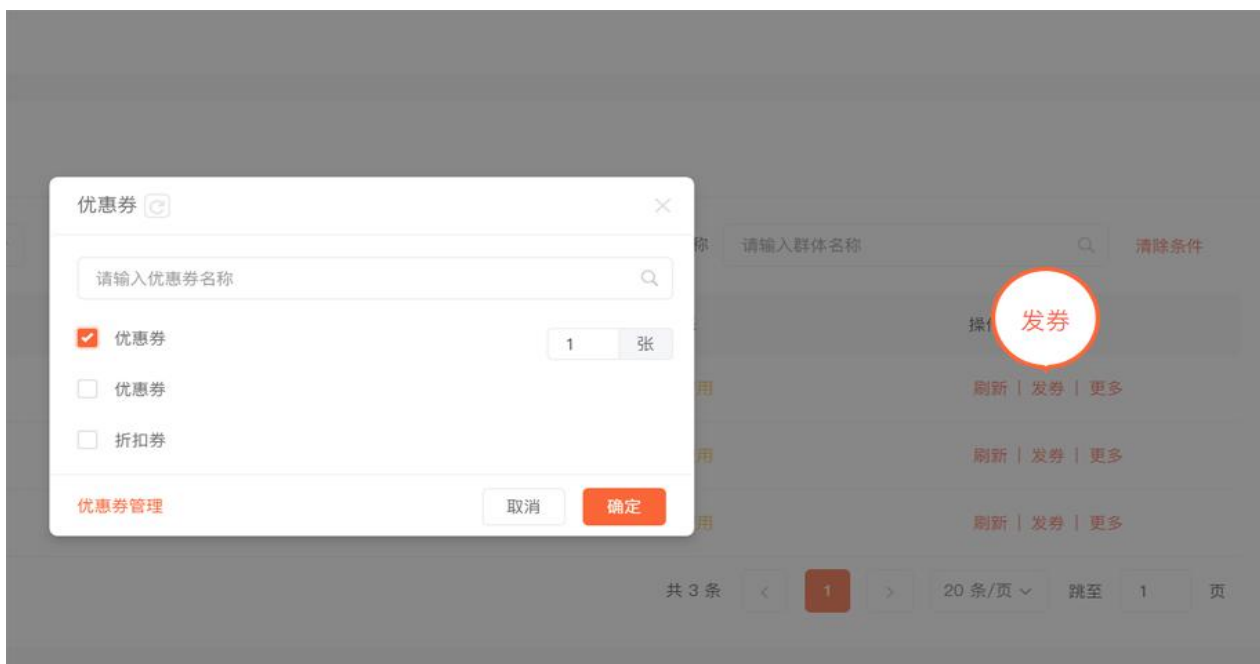


群体设置完成后，点击刷新可重新计算符合条件的会员人数。



点击发券可以将商家设置的优惠券进行赠送，这里的发券不需要会员领取，发券后，这一类群体就可直接拥有优惠券。

优惠券只显示在有效期内的优惠券。



选择要赠送的优惠券，填写每个会员赠送的数量，不限制数量。这里赠送出的优惠券数量会在优惠券库存中减掉。

点击更多，可以重新编辑群体的设置和导出此群体会员的信息。