

# 電商檔期規劃

掌握一整年的商機

# … 目錄

- 電商產業行銷活動洞察
- 電商年度檔期規劃
  - 每月檔期活動
  - 電商基本大檔期
- 電商產業類別的大檔期
  - 生鮮食品類
  - 美妝保養類
  - 服飾電商類
  - 3C家電類
  - 生活百貨類
- 活動檔期推薦工具

# 電商產業行銷活動洞察

## ●●● 電商產業行銷活動洞察

### 流量紅利消失，電商寒冬將至？

相信您在過去幾年的經營當中，可以感受到廣告成本提高，以及外部競爭環境的加劇，導致會員獲取經營成本不斷堆高，進而傷害到訂單毛利並失去競爭優勢。

專注於OMO整合的 Cyberbiz 留意到這個市場趨勢，因此，我們不斷精進會員經營相關的工具 (例如：會員篩選器、購物車未結帳提醒..等) 並提供企業版方案完整的圖表分析。

品牌要透過數據分析安排具層次感的活動檔期，才能增加經營的效率。

利用電商年度檔期規劃表，幫你轉換更高的營業額吧！

## ●●● 為什麼電商要做年度檔期規劃

### 以下問題你中了幾個？

發燒商品缺貨，該賺沒賺到：

安排好廣告資源，活動開賣才發現備貨不足。

天天有活動，天天沒人買：

折扣活動一檔接一檔，每天做活動還是沒人買。

活動即將下檔，曝光才要開始：

活動倉促上線，來不及安排曝光，做了活動卻沒人知道。

# ●●● 為什麼電商要做年度檔期規劃



## ... 為什麼電商要做年度檔期規劃

跟著節慶走，電商年度行銷沒煩惱！

# 電商年度檔期規劃

跟著節日走，行銷不苦惱！



# 品牌電商年度檔期活動

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

節日

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
元旦 / 農曆春節 西洋情人節			清明節 兒童節	母親節 / 端午節 618購物節		父親節 / 七夕 中元普渡		中秋節 雙十 / 萬聖節		雙十一	

百貨檔期

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
元旦 / 春節過年		三月小改裝		母親節 換季出清		暑假 / 七夕情人		父親節 九月小改裝		百貨周年慶	聖誕節

上半年小周年慶

百貨主戰場活動

季節變化

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	春夏季節 新品上市推廣		季節交替 梅雨季					季節交替 換季出清		秋冬季節 新品與年終出清	

產業類別

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
食品業 家電類	美妝業 服飾業		食品 / 美妝業 生活百貨類					食品業 服飾業		多數類 服飾業	百貨業 服飾業 選物類

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 一月節慶活動

節慶：元旦、尾牙、年前準備

適合商品：過年活動、年貨、飾品、旅遊住宿

### 可以應用的活動組合玩法

元旦限定：註冊贈折價券，用「優惠券功能」

年末出清：3件9折/5件8折，用「任選折扣」；加3件減500，用「任選折扣」

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 二月節慶活動

節慶：過年、情人節、228連假

適合商品：食品禮盒、年貨、年菜、生鮮、童裝、清潔佈置、麻將桌遊、保健食品

### 可以應用的活動組合玩法

牛年行大運：特定商品贈紅利、By商品折扣，用「優惠券功能」

情人節快樂：送女生好物，用「系列折扣」；設立「情人節專區」

連假春遊野餐趣：特定專區9折，用任選折扣

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 三月節慶活動

節慶：38女王節、白色情人節

適合商品：食品、飾品、美妝保養品

### 可以應用的活動組合玩法

女王購物節：成立「女王專區」限量搶購，用限購群組

白色情人節：滿3000折314、A+B成對商品用「全館折扣」與「紅綠配」

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 四月節慶活動

節慶：愚人節、兒童節、清明節、地球環保節

適合商品：整人商品、文具玩具、掃墓用品、婦幼用品、生活百貨用品

### 可以應用的活動組合玩法

真心不騙：滿4萬1才能使用，用「優惠券」

兒童玩具節：A+B區，用「紅綠配」與「加價購」

清明連假出清：By商品折價券，用「優惠券」

環保愛地球：開啟環保專區，限時9折

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 五月節慶活動

節慶：勞動節、母親節、520我愛你節

適合商品：百貨業、保養品、化妝品、蛋糕、旅遊住宿、保健食品

### 可以應用的活動組合玩法

幫你把薪水「變大」：專區商品任選51折，用「任選折扣」

媽媽我愛你：全館滿5000減520、全館滿3000送贈品，用「全館折扣」、「滿額贈」、「優惠券」

520我愛你：A+B成對商品、結帳輸入520立減30，用「紅綠配」、「優惠券」

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 六月節慶活動

節慶：端午節、618年中慶

適合商品：粽子、伴手禮、生活百貨類

### 可以應用的活動組合玩法

粽情粽意：專區商品任選8折，用「任選折扣」

618年中慶：3件9折/5件8折/7件7折，買越多折越多，用「任選折扣」

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 七月節慶活動

節慶：暑假、七夕

適合商品：旅遊業、生活百貨、換季家電

### 可以應用的活動組合玩法

暑假出遊趣：限量搶購，用「限購群組」

一年一會：滿3000打7折、A+B成對商品，用「全館折扣」「紅綠配」



## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 八月節慶活動

節慶：父親節、中元節

適合商品：食品相關、普渡用品、3C家電、保健食品

### 可以應用的活動組合玩法

普渡好兄弟盡量吃！：買越多省越多，用「任選折扣」

88辛苦了：全館88折、輸入88520打88折，用「全館折扣」「優惠券」

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 九月節慶活動

節慶：開學、九九購物節、中秋節

適合商品：食品相關、月餅、烤肉商品、生鮮、生活百貨

### 可以應用的活動組合玩法

新學期新開始：指定商品折扣，用「紅配綠」

99用久久：全館滿999免運、99紅利點數折抵用「運費」與「紅利點數」

月圓人團圓：超級大檔期，什麼都賣什麼都賺！

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 十月節慶活動

節慶：周年慶、國慶、萬聖節

適合商品：生活百貨、服飾業者、選物電商

### 可以應用的活動組合玩法

周年慶：滿千送A、A+B、A+B+C，用「滿額贈」

歡慶雙十：滿千加購限量商品10元、1010元組合包用「加價購」、「優惠券」

萬聖節：滿千送萬聖小物，用「滿額贈」

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 十一月節慶活動

節慶：雙十一、黑色星期五、感恩節

適合商品：服飾、雙11折扣、大多數電商皆可

### 可以應用的活動組合玩法

雙十一：全館滿1111打9折、輸入1111抵111元、滿1111免運、A+B只要1111元，用「紅配綠」、「滿件贈」、「遊戲」

黑心活動：黑色商品打8折，用全館折扣

## ●●● 品牌電商每月檔期活動

### 十二月節慶活動

節慶：雙十二、聖誕節、年末感謝祭

適合商品：聖誕交換禮物、聚餐、服飾

### 可以應用的活動組合玩法

雙十二：全館1212打9折、輸入1212抵212、A+B只要1212，用「紅配綠」「優惠券」「遊戲」

聖誕老人發優惠：全館1225免運、全館9折，用「全館折扣」、「運費」

年終歲末感謝祭：會員贈送紅利點數與折價券，用「紅利點數」「折價券」

# 電商平台基本大檔期

HOT

## 2 春節/情人節

年節食品電商最愛推  
情人節是選物電商推

- 年前公司行號尾牙抽獎品
- 年前年菜預購
- 過年童裝服飾/孝親家電
- 情人限定專區

除了年菜與服飾，近年來孝親家電也盛行，而通路平台也會洗一波。  
情人節是美妝與百貨業者最愛。

## 4 愚人節

社群推廣，傳播力強

- 導流、衝流量用
- 搞笑廣告傳染力較高

製造愚人節驚喜活動，吸引不同消費客群關注，並與消費者一同度過愉快有趣的4月份節日。  
想不到活動時也很好用的梗

## 5 母親節

美妝、保養品的愛

- 女人買東西給自己的藉口
- 折扣下殺最好洗腦

兒女買給媽媽、媽媽買來送給自己等等，母親節花錢都名正言順。

# ●●● 電商平台基本大檔期

COLD

## 6 端午/618購物

粽子與禮盒賺、其他普  
618購物節是中國流行

- 粽子跟伴手禮商開心
- 618購物節還在成長中

端午節就是粽子與伴手禮電商會開心，老梗還會搭配社群推廣。  
618購物節是近年來竄起，中國滿夯、台灣僅部分電商熱。

## 8 父親節/中元

父親節保健食品賺  
中元則是食品電商

- 父親節偶爾有家電換季潮
- 中元食品電商最賣

父親節比不上母親節好賣，可想而知女人比較愛買，父親節能賣的品項不多，總不會每年都賣刮鬍刀。  
中元節則是食品電商的大節。

HOT

## 10 中秋節

月餅、烤肉、伴手禮

- 許多食品商就賺這一波，  
回本還能飽半年

食品電商不會放過的大檔期，通路平台還搶不贏，消費者一定會先找品牌電商買。

# ●●● 電商平台基本大檔期

HOT

## 11 雙11

台灣超夯雙11  
當天業績通常都很好

- 大多數電商都玩
- 通常服飾業會賣很好

幾乎可以靠一天賺滿一個月業績，多虧大型電商的教育。但十月與雙十一前幾天的業績會很慘淡。

## 12 雙12/聖誕節

品牌商的戰場  
年底消費欲望會增加

- 聖誕禮物、交換禮物、年末情人  
跨年聚餐什麼都有

不需要製造節慶氛圍，大電商都會幫你做好，小電商提前一個月活動慢慢做就好，十分地方便。消費者年末也比較肯花錢。



# 電商產業類別的大檔期

針對專屬於你的節日，賣就對了！

## 電商平台基本大檔期

### 生鮮食品類

節日：過年、端午、中元、中秋

- 過年年菜、端午粽子、中元普渡、中秋烤肉與月餅
- 不能放過伴手禮

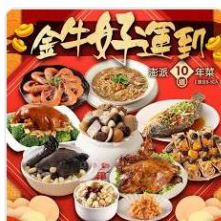
生鮮電商除了抓住中秋的烤肉箱與過年年菜預購，還可以額外抓住入冬，天氣轉冷改賣鍋物，下個標語暖心鍋物限時販售搶一波小節，或是冬至湯圓也是不錯的節日推銷。

伴手禮廠商會發現喜餅業者也悄悄進入送禮戰場，做出特色與噱頭，更能滿足送禮的虛榮心。



素食年菜組4-6人份

\$2,999  
郭老師



預購【愛上功夫年菜】金牛好運到澎...

\$2,188  
friDay購物



預購【愛上功夫年菜】金牛旺旺來豪...

\$2,588  
friDay購物

天利食堂 WARMTH LOVE IN TIAN LI

11/04~2021.2/10

冬季戀鍋, 暖暖上市

~暖心精緻鍋物 暖心價\$279元起

上市期間, 點鍋物就送日式QQ乙份!

客服專線 0800-269585 創業專線 0965-617298

# ●●● 電商平台基本大檔期

## 美妝保養類

節日：38婦女節、母親節、百貨周年慶、聖誕節

- 女人最愛利用節慶買東西犒賞自己
- 跟著百貨跑節慶準沒錯，客群是相同的

了解女人心的商業模式，參考百貨準沒錯。

美妝電商的重點通常不是節日而是促銷，要知道美妝保養品一年四季都有需求。

入秋入冬需求尤為明顯，夏天防曬，冬天保濕。換季折扣最好殺起來。

百貨公司週年慶時，美妝電商跟就對了。



【全站滿2500再折150】降臨曆 歡樂...

\$990  
citiesocial



【NARS】金燦時刻  
聖誕倒數月曆

\$6,300  
中友購物網



Steamcream蒸汽乳  
霜三步驟 聖誕禮盒...

\$765  
Pinkoi



## ●●● 電商平台基本大檔期

### 服飾業者類

節日：春夏秋冬換季、過年童裝、雙十一、聖誕節

- 雙十一其實是女裝的大節
- 換季衣物出清、季節新品上市通常都可以大賺一波

服飾電商，傳統旺季是秋冬，換季一波大賺。

作為網路購物老祖宗，沒什麼特別的服飾專屬節日，就是想梗去搭配現在流行的節慶。

但雙十一卻是服飾業者最好賺的時候。



## ●●● 電商平台基本大檔期

### 3C家電類

節日：春節、入夏/入冬、父親節、雙11、周年慶

- 孝親家電，換季節時會有過敏、空污問題
- 有時候還會有公司行號採購尾牙禮品

過年時的孝親家電，幫家裡新年採購大量新家電。

也有滿多台灣人習慣等到雙十一或百貨周年慶時大採購一波。

過完年是新機發表的時間點，國內也正舉辦資訊展computex等等大型活動。

因此3C廠商大概就是3月開始狂投廣告就好了。消費者也知道每年資訊展可以「買新機」、「買便宜舊機」。



## ●●● 電商平台基本大檔期

### 生活百貨類

#### 節日：雙11、聖誕節（選物電商）

- 沒有較特定的節日，幾乎都可以跟著做
- 聖誕節的交換禮物活動是大檔

生活百貨類型的電商其實又是選物電商，不像食品業者會有特定節慶才能販售，典型的跟著節日跑就對了！

但最特殊的節日就是聖誕節，每年一定會有交換禮物的日子，通常都會在11月開始忙到1月底，就能看出來台灣人多愛交換禮物。而這時候最好就是開幾個專區，A+B一起賣，有時還可以出清一些庫存商品。



# 活動檔期推薦工具

工欲善其事，必先利其器！

# ... 行銷活動規劃前你可以先...

## 電商行銷活動前都會制定簡易的策略表

1

鎖定目標需求  
擬定企劃

了解消費者的需求，擬定這次企劃目標。

2

制定行銷策略  
規劃流程

擬定這次企劃的架構，規劃要曝光的內容。

3

定出視覺設計  
活動宣傳圖

因應企劃方向制定視覺設計，吸引受眾的目光。

4

社群擴散  
廣告導流

將活動曝光到各種管道，把流量導回活動頁。

5

再行銷

對已知但未下單的客戶，再推播促購廣告。

活動前期規劃

活動執行與宣傳



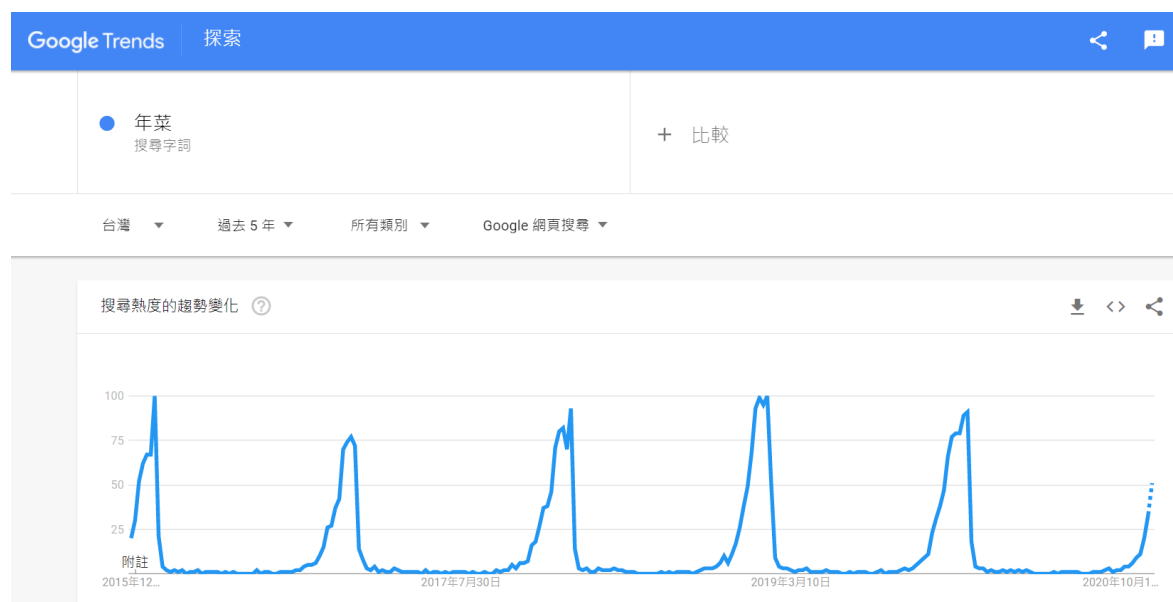
## ... 行銷活動規劃前你可以先...

### TIPS!

- 行銷活動搜集器
- 找到消費者的需求

## Google Trends

google提供的免費服務，能夠了解特定時段的關鍵字查詢密度如何。查詢越多，就代表需求越高，需求越高，就代表賣或更容易賺到錢。



# ... 行銷活動規劃前你可以先...

## TIPS!

- 投放廣告搜集器
- 了解競業的目標

## FB廣告檔案庫

廣告檔案庫蒐集了目前在 Facebook ( 包含 Instagram ) 上刊登的所有廣告，方便所有人全面搜尋各種廣告，進而提升資訊透明度。

於2020年12月刊登

Three examples of Facebook ads for Amazon Global Selling, all paused and dated Dec 7-8, 2020. Each ad promotes the "2020 Taiwan Cross-Border E-commerce Summit".

- Ad 1:**
  - Status: 暫停 (Paused)
  - Duration: 2020年12月7日 - 2020年12月8日
  - ID: 編號: 182509453531362
  - Text: 【#官方活動】2020台灣跨境電商高峰會 12月10日(四)線上舉辦, 現在就報名! <https://bit.ly/3eKbjll>
  - Text: 亞馬遜全球開店年度盛事強勢來襲, 台灣品牌立即跨境全世界!
  - Image: Amazon Global Selling logo
- Ad 2:**
  - Status: 暫停 (Paused)
  - Duration: 2020年12月7日 - 2020年12月8日
  - ID: 編號: 210219640563108
  - Text: 【#官方活動】亞馬遜全球開店2020台灣跨境電商高峰會 <https://bit.ly/2JqkR0c> 12月10日(四)線上舉辦, 現在就報名!
  - Text: 航向跨境電商新藍海, 冒險旅程中必聽專業領航者怎麼說!
  - Image: Amazon Global Selling logo and Summit banner
- Ad 3:**
  - Status: 暫停 (Paused)
  - Duration: 2020年12月7日 - 2020年12月8日
  - ID: 編號: 139572124586513
  - Text: 【#官方活動】亞馬遜全球開店2020台灣跨境電商高峰會 <https://bit.ly/39zax0v> 12月10日(四)線上舉辦, 現在就報名!
  - Text: 亞馬遜全球開店年度盛事強勢來襲, 台灣品牌立即跨境全世界!
  - Image: Amazon Global Selling logo and Summit banner

# CYBERBIZ

Cyberbiz (順立智慧) 致力於電子商務、物聯網和大數據分析的整合性平台開發，提供品牌客戶全方位系統服務，一站達成品牌經營需求。從線上開店平台系統、進出貨系統倉儲服務，再到實體通路智慧廣告機、結帳 POS 系統，透過電子商務及實體通路虛實整合，幫助客戶掌握競爭優勢，創造最大經濟價值。

CYBERB:Z



專注你的開店需求