

我们在淘宝上看到的淘金币其实是一种虚拟积分。淘金币有固定的使用平台，在这里，金币能够兑换、竞拍到品牌折扣商品;当然也能兑换、抽奖得到免费商品以及现金红包等等，他还能进行线上线下商家的积分兑入。

通常情况下我们浏览购买商品后，就有机会得到淘金币，很多人往往会忽略掉，不知道具体怎么使用淘金币，接下来我们就详细的说一说它的具体用途！



前文说淘金币其实是一种虚拟积分，在对应的淘金币平台上，金币能够兑换、竞拍到品牌折扣商品;当然也能兑换、抽奖得到免费商品以及现金红包等等，它还能进行线上线下商家的积分兑换。

相对于卖家，淘金币也能用来促销，可以搞活动，例如签到、好评等等，对于店铺引流，增加人气，提升关注度都很有帮助。

淘金币积累得越多，抵扣的价值也越大，买家通过实价加虚拟货币，能省下一部分现钱，通过这种方式，买家在心理上也更加愉悦，从而产生更多的购买力。



淘金币带来的流量其实是双倍的，不仅买家，越来越多的商家也会选择使用淘金币，所以要重视起来，对于中小卖家来说，无线端的流量成本是比较高的，提高买家复购率是一个不错的捷径！当然，淘金币加商品折扣，另外再加一些促销获得的话，效果会更好，这都是引流的不错的方法；PC端当然也有对应的淘金币活动啦，通过搜索关键词就能检索到，例如：淘金币全额抵扣！
淘金币全额抵扣+产品词，淘金币抵现。

那么在产品标题加上淘金币抵现这类词，展现量就会更高一些，在详情页上也可以增加淘金币活动，它对提高转化很有帮助，能够有效的缩短卖家思考购物时间。

在无线端，搜索淘金币的时候，平台肯定会优先推荐无线端相对应的活动，直接匹配到活动对应的产品。只有加入到这些活动里，买家才会优先看到我们的产品，这对我们提高搜索是很有好处的。



现在，粉丝与流量并驾齐驱，都非常重要，只有把像淘金币的这类活动吃透、玩转，才会给你带来最大的收益，对于买家、卖家以及平台来说这是一个三方共赢的结果。