

抖音上卖的茶叶为什么便宜，抖音为什么卖那些便宜茶叶

产品名称	抖音上卖的茶叶为什么便宜，抖音为什么卖那些便宜茶叶
公司名称	杭州涵逊贸易有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市建德市洋溪街道朝阳路239号逸龙文创园B503-172号（洋溪试点）（注册地址）
联系电话	15868279988 15167007148

产品详情

一、是运营技巧还是偶然事件？抖音号「九盈水果」12月15日发布的一条视频，目前获赞111.3万，视频描述为“终于等到你们来啦，老弟切了180多个果子，没啥别的意思就想馋馋你们”，视频内容为商品展示。目前该账号粉丝数14.9万。商品售价：29.99元，昨日全网销量增量：6.2万，昨日抖音浏览量增量：154.1万。

正当大家还在消化和争论上面这个案例是不是只是抖音偶尔的“抽风”式爆款时，近一周又接连爆出粉丝数量更低的几个素人视频：抖音号「陈二十」12月14日发布的一条视频，目前获赞12万，昨日全网销量增量：5.8万，视频描述为“闺蜜果然没骗我！用这个#弹弹面膜半个月了，我这张干燥的脸终于水水嫩嫩的啦~还透亮了猴多啊！”，视频内容为商品展示。目前该账号粉丝数3804。商品售价：79.9元，预

估佣金：19.96元，昨日抖音浏览量增量：31.3万。

抖音号「小小萝莉」12月14日发布的一条视频，目前获赞5.8万，昨日全网销量增量：5.1万，视频描述为“睫毛真的太重要了。有了这个睫毛定型打底膏，感觉整个人瞬间精神了”，视频内容为涂睫毛定型膏的前后对比。目前该账号粉丝数3374，昨日抖音浏览量增量仅仅36.6万。

这样的视频作品真的太多了，每天都能找到非常多没粉丝素人账号爆的产品，比如这两天还有粉丝数量228的抖音号「桂佳璐」爆的冰泉口香糖牙膏，粉丝数量2199的抖音号「Lucky雅雅」爆的鞋子除味剂等。这些带货事件的核心点在于：1. 爆单的账号粉丝数都不高，都是几千粉丝；2. 爆单的内容并非什么精心制作的剧情脚本，仅是展示商品的特点和特性。然后我们看到的抖音电商带货销量数据是这样的，排行首位的关联视频都是几千个。

仔细研究下近几个月的抖音电商带货数据，会发现TOP50里，粉丝数低于5万的账号比比皆是，长期霸榜的名的牛肉哥仅有第二名的李佳琦1/6粉丝，而排名第五的悠悠仅有20万粉丝。我们再来随机看下某的电商达人销售榜单，我们来观察下排行在前面账号的粉丝数量都不高。

此表再次说明粉丝数 卖货能力，抖音已经进入全面带货模式。二、抖音算法推荐机制决定了卖货的特点抖音淘客历史很短，因为互联网变化很快：2018年10月份抖音开始尝试视频带货，当时只有50万粉以上的达人才能开通商品橱窗；2019年2月开始，只要0粉就能开通商品橱窗。由此，我认为抖音传递信息

是，抖音是非常支持在抖音上卖货的，因为抖音卖货抖音会抽取一定的服务费，抖音带货转化越高，抖音的收入也越高。

抖音的热门推荐机制是基于正反馈的逐级推荐，也就是一个又一个的流量池，只有视频数据通过了前期的流量池的检验，视频在后期才会进入下一个流量池，获得更多的播放量。而系统如何判断一个好视频呢，就看这5个数据——点赞率，评论，转发，完播率，关注比例。所以建议前期不要做太长的视频。以上是常规做内容的抖音号需要优化及关心的几个参数，然而现在出现的大量抖音淘客账号，基本上有以下几个特征：1. 0粉或低粉带货。2. 小淘客团队5-10人，通过账号矩阵的玩法运营30-50个号，大的淘客团队已经做到80个人运营1200个账号的规模（其中不乏一些被封禁的废号）。3. 只要流量正常，账号有效，可以投DOU+的就投DOU+，DOU+产出比超过1:1.2以上的产品就加投豆荚，或者进一步优化各项数据，加强转化。抖音淘客的多号矩阵逻辑：优点：1. 成本低2.

反应速度快，一发现有一款商品爆了，大家马上蜂拥而上，持续拉爆。3.

规模型靠运营数据操作矩阵号4. 利用抖音千人千面，流量算法无法测算的性质，利用多号矩阵，聚沙成塔。当我潜伏在200多个抖音淘客群里，每天都被高佣金战绩刷屏后，我就跟一些内容大号讲解了抖音淘客的玩法，但是他们往往不屑……很多内容大号的思路还停留在内容啊，剧情啊，涨粉啊，当然我们必须感谢这些内容号才有了抖音3亿的日活。作为一个非常看重ROI（投资回报率）、电商背景出身的人来说，我更倾向于优质内容+好的运营+DOU+投放的优化，做离变现近的事情，这才是一个良性的发展方向。抖音流量是属于公域流量，每次你打开抖音，出现的界面并不是你关注的人，而是抖音根据算法推荐给你的，而在其他平台，你的粉丝就是你的私域流量，但抖音不是。简单来说，比如你里有5000人，

你发一条朋友圈，只要她刷朋友圈就能看到你（屏蔽你除外），这就是私域流量，但是抖音不是，在抖音的世界里，假设你有10万粉丝同时在刷抖音也只是一小部分能看到你。但其实无论是多少赞，在抖音淘客这些卖货号的眼里都是毫无意义的，抖音电商达人榜长期霸榜名的正善牛肉哥的平均点赞才9000多，集均评论300多，用抖音常用的5项考核指标去评定牛肉哥的价值是没有任何意义的。