

抖音小店里怎么才能卖出自己的货品，在抖音上卖东西需要什么条件

产品名称	抖音小店里怎么才能卖出自己的货品，在抖音上卖东西需要什么条件
公司名称	杭州北抖星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

产品详情

随着短视频，直播平台的崛起，很多商家也看到了这个风口，逐步纷纷转战，可见短视频已经成为未来发展的趋势，抖音不再是年轻人的娱乐工具，而是不断的在冲击着电商行业，有一些商家也通过了抖音引流，完美的进行了一次逆袭。最近也有部分朋友问我，如何通过抖音去宣传自己的产品，让店铺销量提升。今天这篇文章就在这说下。

现如今抖音的注册用户已经达到8亿，抖音短视频逐步也在商业化，持续在深化运营，面对着这巨大的流量市场，淘宝店铺想要在从中分一杯羹，首先要做的就是要通过抖音平台打造爆款，只有爆款才能将流量引进店铺，成为店铺的粉丝。

首先抖音短视频讲究的是创意，一个视频的浏览程度是根据系统推荐以及自身的标签去进行匹配的，并且粉丝数量决定着你的账户基础，推送给到的目标人群很重要，爆的起来爆不起来，都是由内容的质量来决定的，一个视频能不能火主要看下面几个数据：点击率，点赞数，评论数，转发，以及视频内容质量再有就是抖音的推荐算法。

相对来说视频质量受众范围广，爆起来的几率会大一些。所以要想做抖音引流，就要看懂这个平台的规则，以及用户喜好和属性。建议前期尽可能多发，排版要整洁，不要太过随意，风格一定要明确，内容要多样化。视频中频繁推荐宝贝，用户并不会反感，因为有内容，用户会更好的去了解。

第二点就是可以利用外部环境，去激发用户的使用欲望。比如特定节日，情人节的玫瑰，母亲节的康乃馨，特定的环境特定的时间，都会深深影响着用户的购买行为。好比过年的时候，超市总会布置的一篇喜气洋洋的氛围，让顾客直接感受到过年的气息，就会不自觉地冲动消费。

从购买以及转化的角度，抖音的流量质量还是不错的，虽然没有快手直播的购买率高，但是也是一块私域领域的资源。结合自己店铺的实际情况并且粉丝达到一定量的时候就可以去做一下广告的植入，但是不要频繁出现广告的身影，不然也会影响到账号的权重。

再有就是线下实体通过互联网做营销是最直接的方式，视频展示或者商品细节展示，多较低展现，带上

你的店铺位置，最大力度的去展现当地用户。

最后就是直播带货，粉丝达到一定的数量，可以在抖音开播，间接的带货会在粉丝间产生购买行为，跟淘宝直播不同，不能直接去卖，那样反而效果会不好，在直播间的时候可以放上推广的产品，位置明显，但是篇幅不要过长，不然很容易造成视觉疲劳，造成高跳失率，流量多，只要你的粉丝足够多，这就是一个很庞大的流量群体，也是产品进行转化的前提，想要盈利就要长期维护你的粉丝，因为他们就是你的财富。

在直播上开通小店也是有入住条件的，首先是资质齐全，有淘宝天猫京东等第三方平台的店铺，抖音号粉丝大于30w，满足这两点就能在抖音上开小店了。

总体来说，抖音营销也是一种新的电商运营模式，粉丝经济时代背景下，新电商模式营销也逐步会发展为未来的主流。做店铺想要更多的流量才能决定发展的高度，而抖音就是一种尝试的方法和工具，但是开拓流量的时候也要注意多角度去引流，优化对应的人群，店铺才能稳定发展。

第一种：就是利用淘宝炒热的产品，在自己的标题中加入抖音同款，这样有不少流量，只要主图做的不是太丑，但是有一个弊端就是周期比较短。

第二种：就是利用短信，因为之前申请抖音店铺门槛高，最早的要求是淘宝抖音粉丝门槛五十万W，很多人都达不到。

所以很多人就把自己的微信号放在了抖音上面，但是现在淘宝能直接跳转到店铺成交了，并且门槛降低了，只要发布10个以上的视频且实名认证就可以了。

如今抖音出现了很多淘宝付费推广的渠道，有如下几种：

第一种：抖音竞价广告

第二种：企业或个人认证账号DOU+

第三种：无个人认证号DOU+

抖音有两种推广方式

DOU+门槛低，每1000个展现40元。

抖音竞价广告，这个需要跟抖音有合作的，充值的最低门槛一万。

在产品选好之后一般的情况下，需要一个很有感染力的主人公来为这个商品做动作营销，其实我们脑海中第一时间想到的就是，“帅哥”“美女”做这种视觉动作营销。

这种方案是直接方案，也是一种必选方案，原因很简单，很容易想到。当时往往还有另外一种方案，就是个人感染力，意思就是让粉丝不是看上的是手艺，也不是看上商品，而是看上你这个人，因为你的个人魅力才吸引到粉丝，而这种方案所带来的成交和影响力是非常巨大的，甚至比第一种还要有效，此时即使主人公推一件简单的T恤，也能推的火爆。

如果上述回答没有完整的解决你的问题，建议你可以加上我的薇新，毕竟运营抖音遇到问题是在所难免的，而且现在做抖音是需要抱团取暖才能抓住抖音的一个红利期，相信大家都知道，现在的抖音带货是非常赚钱的，并且人人都可以做，比如当下适合新手上手的玩法：抖音带货（抖音淘客）

一、简单说一下抖音带货（抖音淘客）的盈利模式

我先简单说一下抖音带货（抖音淘客）的盈利模式，说白了就类似于抖音版的淘宝客，只不过产品的推广是以视频的形式来展现。

流程是这样的：

- 1、先在抖音上注册一个抖音号，达到条件会给你开通橱窗功能
- 2、开了橱窗后你发布视频，可以在视频里挂上你想卖的产品链接（这个链接一般来自淘宝联盟）

下图是我其中一个抖音带货账号

- 3、抖音通过它的推荐算法帮你这个带了购物车的视频进行推荐和分发（Dou+，又叫豆荚，就是砸钱让抖音给你流量，类似淘宝直通车）
- 4、感兴趣的用户看了视频后付费购买产品
- 5、产品有商家发货，每一笔订单你可以从中获得不同比例的佣金，抖音也会抽取6%的佣金。

也就是说，这个玩法的好处是你不用管售后、物流，只需要让你的账号视频能持续的出单，不断地获得佣金就行了。

假如一个商品你能提成的佣金是20块钱，一条爆掉的视频能为你带来1万个订单（不计算退货情况），那这一个视频你的利润就是20万！

现在比较流量的一个做法：批量做号玩矩阵。

同时注册100个带货账号，大量招团队制作视频内容，然后进行分发。一个号一个月如果能爆一个视频，100个号就是100条爆款。而一条爆款可以带来几万至几十万的利润，这个利润就能再放大100倍~