

抖音小店怎么上架茶叶？

产品名称	抖音小店怎么上架茶叶？
公司名称	杭州北斗星网络科技有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区东方茂商业中心3幢1409室 (注册地址)
联系电话	13605817015 18857861392

产品详情

今天给大家分享有关抖音盈利的相关文章，那么做些什么才能在抖音变现呢？

一、茶行业短视频发展现状随着短视频的兴起，各家茶企在品牌推广方面积极做出战略调整，在加大对传统品牌推广渠道投入的同时，也开始加大对诸如抖音、淘宝直播等短视频、直播渠道的品牌推广投入，在今年各大茶博会中，不少展位通过各直播平台及短视频平台进行直播。我们也注意到现在不少茶商朋友通过抖音等短视频平台收获了大量粉丝关注，也有一些茶商朋友还会通过淘宝、抖音、一直播等平台进行直播和粉丝互动介绍茶叶产品、卖茶等，虽然茶叶行业是一个小众品类，但这个品类的消费主力军可是不容小视的，市场的消费能力也是毋庸置疑的。

二、茶行业短视频变现要点

注重茶文化创新，赢得年轻消费者。对于茶行业来说，小而美的产品往往更能打动年轻消费者，一方面其精美的产品包装、形态更能吸引年轻消费者；另一方面在产品规格上更符合现代年轻消费者的生活习惯而且也更加方便携带，当然这一切都是建立在产品质量有保障的基础上。传递不同茶知识，视频购物车搭配同品类产品进行宣传推广，提高变现率。大众化选品，提高产品覆盖面。对于茶叶从业者来说，在变现前最重要的是进行产品选择，尤其是对直播卖茶来说，其实主要可以准备以下几款茶类产品，一是爆款茶，二是大众日饮茶，三是白茶、普洱、黑茶这类既可收藏，又可饮用的茶，四是礼品茶。多样化销售渠道促进销量。除了橱窗和直播带

货，通过引流私域进行多渠道转化粉丝也必不可少，事实上也有很多茶商在这样做，最常见的是导入微信端，通过朋友圈和群内销售达成更高阶的转化。

三、茶行业短视频经验借鉴

受到关注量较高的茶叶短视频主要是讲茶叶知识、茶叶礼仪、历史文化这类具有文化属性的短视频，因为现在越来越多的观众愿意为知识付费，愿意为具有文化知识类的视频付出一定的时间。茶叶直播带货的形式主要有两种，一种是产品展示，通过对茶叶冲泡进行色泽的展示，触及用户；第二种是直播聊茶进行带货，以茶会友的形式主要是通过专业形象获得用户信任，达到推广营销。专业内容持续输出。茶行业短视频的内容可以从喝茶人的需求入手，对内容归类整理，作为持续输出方向，持续获客。品牌宣传。打造个人IP，身份定位，树立产品品牌，在短视频营销中，一方面可以增加可信度，另一方面可以扩大对自身的宣传。四、茶行业未来发展方向对于茶行业来说如果想要打破小众化的状态，入驻短视频平台是未来发展的必然趋势。一方面可以利用其庞大的用户群体，以相对较低的宣传成本，为自己的品牌、产品进行推广，让更多的人了解自己的产品；另一方面，从用户年龄结构来看，短视频用户年龄结构主要集中在30岁以下，其中忠实用户主要为90后、00后及学生群体，所以各家茶企通过加大对短视频平台的品牌推广投入，也有利于其对年轻消费市场的开拓；还有一方面，是让更多的消费者了解茶文化，通过对茶文化的传播促进茶文化氛围的形成，推动茶业市场的发展。