

## 6个粉丝的抖音号怎么低成本开通抖音小店？

产品名称	6个粉丝的抖音号怎么低成本开通抖音小店？
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

进驻抖音小店不用粉丝，也不用拍摄视频和直播

- 1、不用粉丝：抖音小店是独立的网站后台管理，大家只必须承担经营好小商店就可以；
- 2、不用营销推广（拍摄视频和直播）：营销推广是抖音短视频目前的网络主播去做，网络主播拍视频在线观看帮大家卖货；
- 3、开实体店成本费：一张企业营业执照 店面担保金（担保金2000-10000）

个人企业营业执照开实体店担保金2000——5000

企业企业营业执照开实体店担保金4000——10000

抖音小店开实体店最少成本费便是应用个体执照开实体店。抖音号粉丝即使有一百万，开实体店成本费仍然要依据企业营业执照的行为主体和自身所做的品类来交纳担保金。

下边来给各位朋友们共享下自己做店一天爆5000单的工作经验和实际操作流程

干货满满

征询铁哥的建议，明确能够 共享，给大伙儿深层讲解一下抖音小店的游戏玩法，尤其是上年十月份之后淘宝网新连接不给在抖音上架，绝大多数的网络主播都根据抖音小店卖货，这给抖音小店产生了一波春季，相近淘宝网店的粗暴发展，给了平常人一次收益的机遇。

此次的共享将从下列七个层面而言:

一、抖音小店的独特情况产生红利期。

二、做抖音小店必须提前准备的原材料。

三、拼几率检测能爆的品。

四、爆单后怎样找生产厂家。

五、售后服务及其操纵退换货率。

六、精英团队职责分工。

七、感受及其谢谢。

废话不多说，逐渐上文章正文：

一、抖音小店的独特情况产生红利期。

自打19年第三季度逐渐发布抖音小黄车之后，跟淘宝网战略合作，抖音带货热火朝天，抖音也看到了在其中极大的销售市场。从上年七八月份逐渐，抖音小店宣布发布来，目地便是为了更好地把GMV和转换数据信息留在抖音内部，作出好看数据信息。

就在抖音小店逆势而上中，抖音小店无货源游戏玩法就拥有魅力，服务平台发展标准比较宽松，淘宝网和京东商城、拼多多店群的游戏玩法能够对着来实际操作，逻辑性基本上全是同样的。许多直播间火的商品，并不是大主播得话，一手货源大多数来自拼多多平台，不得不承认拼多多平台供应链管理太强了。

无货源抖音小店游戏玩法的高品质：

- 1.不用自己做小视频和直播、付费推广。
- 2.总流量来自精选联盟大咖橱窗展示。
- 3.抖音短视频现阶段产品中心不健全，闭环控制产品库较少。
- 4.资金投入小，不用早期做亏本。
- 5.将来发展前景大，检索总流量付钱总流量精细化运营。

相对性于电子商务新手而言，也许抖音小店方式更强一点，检测成本费也基本上为零。

我给大伙儿提前准备了《抖音小店店群项目玩法》和《开店注册流程》的材料

二、抖音小店进驻必须的材料及其步骤

提前准备材料：三张个体工商户的企业营业执照、法定代表人身份证的照片、银行卡开户信息内容、手机号码、店面logo。表明：logo能够立即百度在线logo设计方案，设计方案好后截屏储存就可以。

进驻步骤：

1、网页搜索小商店：

找到，点进来申请办理。强烈推荐应用谷歌浏览器进到，应用手机号码注册，中后期也会采用，关键用以接受验证码

## 2、关系惩罚的风险性：

早期提议先申请注册三个，用身旁盆友的信息内容去申请注册，另外留意转换IP，手机号码等信息内容不必同样，防止被关系起来，一起违反规定惩罚。

## 3、大概步骤：

登录账户-挑选行为主体种类-填好主体信息-填好店面信息内容-服务平台审批-帐户认证-交纳担保金-进行进驻。这儿强烈推荐大伙儿优先选择制作衣服类的，儿童童装或是品牌女装夏天的，全是非常容易爆单的种类，关键要素是股权溢价高。

## 4、挑选行为主体种类：

挑选个体户，行为主体挑选一般店面就可以。有整体实力的还可以挑选注册公司，实际上差别并不大，注册公司反倒不便，担保金交纳还多。个人企业营业执照更非常容易申请办理，总流量一样，办理手续简易，取现更便捷、不必税票。

## 5、关联店面DY号：

店面后台管理会出示一个二维码，用自身抖音号开展扫描仪关联，提议和个人抖音号分离。对抖音号实名验证，再交纳500担保金，就可以启用橱窗展示。为何要关联呢？关联账户了，顾客在大咖橱窗展示选购你的物品，会立即表明你店面的抖音号，根据这一能够造成购买率。

## 6、蓝v认证：

店面抖音号还能够蓝v认证，免600元会员费，这一很划得来，一定要弄起来。

## 7、关联飞书账户和运营者的手机号码：

那样就可以添加品类群，网了解你的联系电话，有主题活动也会通告你，大咖想联络你也能够根据这一。

## 三、拼几率检测能爆的品。

必须采用二种账户去挑选主播资源：飞瓜数据和淘数据。

这一就必须专业一个人每日去看看上边主播带货数据信息了，最先明确自身的类目，例如服装行业，随后去帅选一周内开单还能够的网络主播，筛选规范是均值每日开单200-1000单上下，开单很大的网络主播难以跟大家协作。

每日挑选出来五个网络主播，根据这种网络主播的设计风格种类及其卖货往日的品，去拼多多平台上边找有可能合适这种网络主播的品，给大伙儿强烈推荐一个广州市较大批发服装销售市场的老总常常用的app，能够去上边找样式，看网络主播带哪些样式的衣服裤子较为适合，例如一款衣服裤子便是很配这一网络主播身型，穿出去很好看，那样基本上都是会爆，此次铁哥也是那样爆的。

做无货源关键拼的是几率，每日五个网络主播，选款买回去测试一下品质怎么样，随后再从app上边买一件寄来网络主播，随时随地关心物流详情，一旦网络主播接到货积极联络她而且让她播一下。接到货的

大部分不容易不播的，播十分钟就了解这一款能否爆掉。

每日纪录比较好找的品及其相匹配的网络主播，去检测，持续塑造一下自身的觉得。做电商没有感觉是难以做起来的，至少选款这方面要有点儿自身的觉得。