

抖音小店新规则：费率降低，等级不足将被清退，还能愉快带货吗？

产品名称	抖音小店新规则：费率降低，等级不足将被清退，还能愉快带货吗？
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

大家好，我是抖琦琦代办执照

继购物车改版之后，近日抖音小店又发布两条新规，官方的动作背后，带货商家则是有人欢喜有人忧。我们为您整理了这个关于小店规则最新调整的快速预览：

■ 调整抖音店新规内容；

■ 背后释放哪些信号；

■ 短视频带货新选择。

■ 抖音店新规调整了什么？

■ (1)降低费率

此前，除特殊类别外，小店订单的技术服务费率高达10%，新版费率降至5%、2%，并将于2020年2月1日实施。

■ (2)降级清退

引入《商家分级规则》LV1.根据商家的行为指标，每30天进行一次评级，并享有相应的权限(2019年12月25日生效)。

具体来说，升级评分维度包括准时交货率、好评率、投诉率、销量、平均响应时间等。所有指标高于升级指数，可提高1级(最高LV7)任何低于降级指数的项目将下降1级(最低)LV0)。

需要注意的是，连续60天的水平低于LV一、日销量上限500GMV上限为5万)的商家将被撤销，商家的日销量或GMV(总成交额)超过所在级别上限后，小店商品将被限制购买。

(3)购物车改版

在用户端，购物车界面已经悄然修改，其他人的同一产品推广视频将出现在新的详细信息页面下面，并根据拇指数量从高到低排列，加上类似产品推荐的底部，导致商品专家和商家的流量都被转移。

带货规则变化释放哪些信号？

短视频兴起后，在李佳琪、牛肉哥等传奇商品的吸引下，大量小企业涌入抖音，但商品质量和服务参差不齐。当规则不完善时，赚快钱的劣币无疑会极大地损害用户体验。

从长远来看，商品混乱最终将不可避免地影响平台形象，无论购物车修订还是商店引入分级和退货规则，目的都是通过规范商业行为，改善用户体验和实现环境，回归内容的本质。

为什么小程序会成为短视频带货的新选择？

规则更宽松——虽然商店费率已经降低，但无论用户是否签署、退货，每个订单都会提取佣金，商家非法判断和处罚有非常严格的标准，小程序作为自营平台，没有存款限制，商家管理商品和处理订单更加自主。

带货力更强——小程序有自己的私域流量，通过视频挂载引流带货，可以避免购物车的分流。利用小程序秒杀、全减、优惠券等营销工具进行推广，可以有效提高带货转化率，允许商家通过会员储值、积分商城、收藏等方式经营自己的用户群。

诚然，在新的规则下，高质量的商家和专家仍然可以顺利进行，但对于腰部和尾部的小企业来说，也许是时候选择一个更合适的带货工具了。