

# 抖音带货效果怎么样？抖音带货带什么类目的好？申请抖音橱窗为何“一破三折”

产品名称	抖音带货效果怎么样？抖音带货带什么类目的好？申请抖音橱窗为何“一破三折”
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

今在抖音平台进行卖货已经是很常见的事情了，而商品橱窗权限就是带货的一把钥匙。

根据抖音目前最新的开通权限要求，用户必须进行实名认证，并发布10条以上视频，粉丝数量也要最少满足1000人，才能成功开通“商品橱窗”功能。

三次变革历程随着去年抖音开通商品橱窗功能，要求粉丝数超过8000，至少发布10个视频，到前段时间完全取消开通橱窗门槛，但消除门槛时间还不到一个月，近期，抖音又上调了门槛要求，粉丝数需满足1000人且至少发布10条视频。

这次上调门槛释放出了什么信号呢？

### 防止暴力营销

不去设定申请门槛，虽然大批用户会涌入抖音平台，但专注做内容的却大幅度减少，更多是想通过文章获取利益，平台内的视频质量也会直线下降。

若没有一定限制要求，这些人会非常“暴力”的去洗流量。

### 创建优良平台环境

达人通过抖音卖货，虽然平台会拿走一部分成交总额的提成，但跟出售广告位或信息流的价格相比，就是九牛一毛。

如果打开抖音，大家看到的都是卖货、带货视频，相信过不了多久，平台就会流失掉不可计量的用户量。用户的减少，商家自然就不会再来平台入驻。这次提高申请门槛，恰恰符合了抖音平台一直以来的初

衷。

在这个“内容为王”的时代，粉丝数量是估量每个用户创造力、创新力、创作力的指标，申请门槛提升到用户粉丝数1000人，能有效的把那些纯粹做电商营销的人过滤掉。

平台达人带货效果如何？

以抖音达人“罗姑婆”为例，目前在抖音上粉丝数达682.1万，积累6726.3万量。