

# TikTok+Shopify独立站怎么打通转化路径

产品名称	TikTok+Shopify独立站怎么打通转化路径
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

## 产品详情

TikTok+Shopify独立站，可以说是跨境电商的一个新风口。用并不高昂的成本通过tiktok引流直达独立店铺，能够帮助商家进行私域流量沉淀、积累忠实用户。那么，TikTok+Shopify独立站怎么打通转化路径呢？

前期要做的准备工作是建立两个账号，TikTok账号和Shopify独立站账号。通过Shopify建立独立站流程比较简单，Shopify上有各类模板可供我们选择，许多网站功能也十分齐全。建站后我们可以在TikTok上申请账号，开始利用TikTok进行推广。

首先，我们要明确的一点是，打通TikTok+Shopify独立站的转化路径是从TikTok引流到Shopify独立站，最终实现变现。

### 1、精确定位人群

TikTok里面有Like功能，视频点赞数越多，转化成Shopify店铺粉丝数量的效果越可观。我们根据需要引流的产品，创建自定义受众，为受众命名，通过选择细分标签，缩小目标人群的范围，最后投入测试查

看运行结果。在创建过程中，我们可以把年龄、性别、地理位置、操作系统等设为定位维度。

## 2、TikTok内容营销

在TikTok上持续输出质量较高的优质视频，这样相对来说能够获得免费的TikTok流量，以节省成本。

从TikTok引流到Shopify独立站的用户是非常精准的潜在买家，在独立站上实现成交并不困难，并且能够逐渐拥有自己的私域流量池。

## 3、TikTok付费广告营销推广

利用TikTok付费广告进行营销推广，为独立站引流。TikTok广告主要是信息流效果广告，类似国内版抖音，用户打开TikTok以后，在视频播放过程中会有带有“广告”字样的视频内容就是TikTok官方广告位。

## 4、TikTok网红带货

在初期使用TikTok为Shopify独立站引流时，可能存在粉丝数积累缓慢的问题。可以通过寻找国外网红，借助他们现有的粉丝，快速引流到独立站，提高商品知名度，达到积累品牌粉丝的目的。