

# 南阳禽蛋生鲜电商做抖音推广正确打开方式,开业火爆全城

产品名称	南阳禽蛋生鲜电商做抖音推广正确打开方式,开业火爆全城
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	3000.00/次
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

## 产品详情

南阳禽蛋生鲜电商是随着大电商环境发展起来的一个垂直类电商领域，主要销售新鲜水果、蔬菜、生鲜肉类用户日常所需的产品，远低于线下的产品价格，让生鲜电商受到众多消费者的青睐。加上近几年物流及快递冷链的成熟和完善，生鲜电商赢来的新的纪元。

生鲜特产是抖音上一个转化率很高的品类。抖音平台上的粉丝对于美食有着自己独特的追求。而视频的展现又非常的真实，对于想吃好吃的抖粉来说，看到好吃的，特别是水果和土特产，通过视频的展示，可以激发用户强烈购买欲望。

那么，生鲜电商如何在抖音推广？推广方法有哪些呢？

用户对于农产品类别的需求是：

一个公式

真实 + 有机 + 新鲜 = 好吃

真实(原产地直采)

有机(当场就可以吃)

新鲜(饱满多汁等果品的展现)

好吃(上面三个维度达到之后，给用户的直观感就是等于好吃)

我们在做农产品的短视频的时候，围绕用户想看到的进行打造。

禽蛋生鲜电商如何在抖音推广？

## 1、选择合适的推广类型

当前，抖音推广的方法可以分为3大类，分别是官方广告位投放、网红达人广告，自行账号推广，在性价比和可控性及效果这三方面综合考量的话，是官方广告位比较合适。

官方广告：指的是官方给你留一个推广位，电商广告主只需要将广告素材放上去就可以了，非常简单粗暴。

网红达人：是指找抖音上的网红进行推广，首先广告费和具体的效果都充满着不确定性。

自行申请账号：自己申请注册一个抖音账户，持续更新运营。这需要耗费大量的时间以及精力，同时也非常考验运营人员的能力。

对于生鲜电商这种主要以产品销售类型为主的行业，选择官方广告位的方式是比较划算且快捷的。

## 2、开通推广账户

### (1) 开户方式

抖音开户的方式有两种，官方渠道和代理商渠道，但资料都需要广告主自行准备好，不同的是代理商是一次性告诉你需要准备哪些资料，而官方的话，需要广告自行摸索。

### (2) 开户资料

具体的开户资料，其实线上推广平台开户都是大同小异，对于生鲜电商来说，除了Zui基础的营业执照、经营许可证、法人身份证以外，还需要特定的行业资质证明。账户资料审核通过之后，就可以充值然后开始做推广了。不过这些都是基础流程，没什么难度，生鲜电商想要在抖音获得好的推广效果，关键在于如何投放，素材怎么制作，哪个时间段投放，这些都是需要在推广时需要思索的。如果广告很生硬，用户是不喜欢而且很排斥的。

## 抖音推广生鲜电商的方法

### 1. 精准定位

自己的产品是一款产品，还是多款产品?从内容的打造方面，多款产品肯定比单款产品可以有更多的可展示素材。

多款产品的账号：主打原产地直采

200万次的点赞量，28.7万个粉丝。线上月销售额在100万左右(这个账号用多个号同时引流)

这个账号抖音平台给的流量是1900万次左右。

账号在用户的昵称，蓝V官方认证、账号介绍、橱窗产品的打造。都能体现出原产地浓浓的“土”味。对于做农产品的短视频账号来说，浓浓的“土”味恰好满足用户对于真实的诉求。

单款产品的账号：我只做一款好的水果

105万次的点赞量，12万个粉丝。线上月销售额在40万左右(不包括引流到微信上直接成交的数量)

我们通过技术的监测和统计，这个账号抖音平台给的流量是1000万次左右。这个账号只展示一款水果：车厘子。因此，在账号的定位上比较的简单直白，用户通过其中一个视频吸引到这个账号上，立刻就可以秒懂。简单、重复曝光，更能促进用户购买。其中2斤119元是爆款，浏览量75万，月销3000件左右。

### 2. 模仿内容

很多商家朋友们都不知道怎么去做短视频，前期低成本做内容的方法就是：模仿。

原产地“土”味内容展现方法：

拍摄的点：原产地场景展示 + 现场采摘 + 近距离展示

疯狂的求购买评论，都可以转化到微信上，进行成交。

水果展现方法：新鲜、饱满多汁

### 3. 不断地向抖音爸爸要流量

运营是很多商家账号的短板，一个账号从新号到流量稳定，需要精细化运营。

#### 运营Zui忌

Zui忌的是发和产品无关的内容，例如下面这个账号。

其中有一个视频有几百万的浏览量，24万的点赞率，引流了几千个微信粉丝。但是由于后来没有统一的内容输出和运营，让抖音爸爸把账号归类到几乎不给流量的账号类别里，非常可惜。

#### 标签即流量

抖音带货学院第&一节课程就是定位。为什么定位这么重要?我们在做抖音号的时候，要清楚的告诉抖音平台我们在做什么?信息越是清晰，抖音的推荐系统越是能容易识别到自己的账号，并且打上标签。抖音的流量推荐系统里有300多个标签，一个账号可以被打上几十个标签。系统通过标签去推送到可能感兴趣的人群，就是我们通常说的流量。

#### 不断地向抖音爸爸要流量

发视频的频率：一&天2~4条

这个只卖一款水果的账号，每天发视频的条数在2~4条。其中3条视频内容还是一模一样的。

可以重复发同一条视频吗?

当然不可以!

但这个账号不仅同一&天发3条同样的内容，它的270个作品中，一条同样的视频重复发了27次(如上图所示)。而且抖音爸爸每条重复的内容都给了一定的流量。给了流量之后，就吸引了有兴趣的用户在视频下面发购买需求的留言。

#### Zui后

在抖音，禽蛋生鲜的利润空间还是有的，想要获得好的抖音推广效果，大家可以多围绕以上几个方法去操作运营，当然如果想要实现更精&准推广，催生用户强大的购买力，提升整体的推广和转化率！也可

以随时联系我们！