

抖音带货能力惊人，电商卖家如何抓住红利？

产品名称	抖音带货能力惊人，电商卖家如何抓住红利？
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

在电商行业内无论是趋势分析，还是产品宣讲，都离不开社交电商、抖音、快手这几个话题。自从抖音开始关联淘宝购物之时，就意味着电商卖家们又多了一处生存空间。

近期概况

抖音上线反沉迷系统，成为国内线反沉迷系统的短视频。

头条旗下抖音短视频宣布上线反沉迷系统，主要针对使用抖音时间过长的用户包括未成年人用户准备，基于用户单次使用时长或累计使用时长，对用户进行相应提醒、强打断等警示，帮助用户注意使用时间，实现防止其沉迷短视频的目的。

使用超过90分钟，系统提示用户使用时间过长；单日累计2小时，系统上锁，用户需输入密码方可继续使用。

2017年，短视频迎来全面爆发，站在风口上的抖音，在通过一个春节的全民狂欢后，实现飞速增长。

根据Quest Mobile的数据，2017年8月至2018年1月，抖音的日均活跃用户从约1000万增长到约4000万。同时，来自App Annie的2月数据，抖音下载量已冲至全球第七。并且周活跃渗透走势，也超越了新浪微博（猎豹大数据）。

碾压快手，成为短视频一哥

相比于快手走的是平民生活化路线，而“抖音们”走的新潮娱乐化路线——是都市青年们早期捧红了抖音。据不完全统计，上线至今，随着用户规模的扩大，目前抖音用户层已经呈现出低龄化、老少同台的趋势。

从 App Store 的排名来看，上线 500 天的抖音已经牢牢地压制住了快手的“一哥”地位。1月31日至2月27日不到一个月期间，抖音短视频在app store的排名一直稳居高点。

而根据 SensorTower 平台的数据，从去年9月开始，App Store上抖音的单日下载量便开始持续走高；而从话题热度与社交影响力来看，抖音也足可以与快手并驾齐驱。

电商新宠

多个百万级抖音号，关联淘宝购物按钮

据头条员工的一则朋友圈显示，近日，一款旗袍商品在抖音投放广告，直接跳转天猫，投放费用3天共600元，转化达6万多元。

求证后得到答复称，抖音的确开始测试达人购物车功能。从目前情况来看，品类以服装为主，还涉及到美妆、乐器、文具、数码、美食餐具、IP衍生品等。

而抖音上出现过的薄饼锅、蟑螂抱枕、刷鞋海绵、妖娆花音箱、手表遥控车、奶油拍脸机等，都变成了爆款。

一杯会占卜的套路戏精奶茶

在2018年年初，一条内容为“一杯会占卜的套路戏精奶茶”的视频获得了40w+的播放量，是一位名为“AnswerTea答案茶秋涵”的抖友。揭秘解决你的纠结问题，掀开杯盖顶部贴纸答案就会浮现。

这条视频收获了40w+的播放量，第二天视频播放量爆涨到883w，共获赞24w,评论区也是跟着刷爆了——“求加盟、求答案”等，在当时还未运营的秋涵，就决定和她的合伙人决定马上开店！

两个月以来，答案茶已经开了2家实体店，签订了249家加盟商。据答案茶CEO谷铁峰介绍，从开店至今，店前每天排队人数在1000人以上，求签问卜、寻求加盟的人常常拥堵到别家店铺门口。至此，线上流量，直接转化为线下的客户、现金流。

消费主力

90后、95后成消费主力

数据显示，中国进口消费表现为常态化、精致化、品质化、内容化等四大趋势，其中90后和95后人群正在替代80后成为进口消费主力。

一位29岁的年轻白领表示：“当下焦虑的年轻人们愿意通过新鲜的东西来找乐子。更甚者，一些人跟着花钱排解焦虑和寂寞。反正这是低成本的。”

抖音不仅提供了一种新的娱乐形式，也逐渐创造了新的商业形态。从素人网红、爆红商品、音乐、电视剧，再到品牌商，平台上的多元形态、社交氛围，还有很多商业价值可被挖掘。

根据极光大数据2月发布的报告，抖音用户年龄主要分布在20至29岁之间，占比达60.7%，一二线城市用户占比达38.8%。

有了大流量目标人群，不管是平台还是品牌商们怎还能坐得住？如同运营微博、微信等社交平台，进而实现电商导流的逻辑，抖音或许将成为电商新宠，成为品牌们长期产生内容、经营粉丝的社交阵地。

如何抓住机遇

了解电商发展趋势，拥抱变化！

在电商行业内无论是趋势分析，还是产品宣讲，都离不开社交电商、抖音、快手这几个话题。自从抖音开始关联淘宝购物之时，就意味着电商卖家们又多了一处生存空间。

这个时代变化太快，一不留神，就可能会被对手打败。