

抖音如何开店卖货？两种方式详细对比，看完秒懂！

产品名称	抖音如何开店卖货？两种方式详细对比，看完秒懂！
公司名称	杭州北抖星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

产品详情

人人刷抖音的时代，使得短视频成了当下电商需求流量增长的新蓝海，而小程序上线之后，抖音已经集齐了三大开店带货方式：商品橱窗、抖音小店、天店通商城小程序。

下面就来分别列举三种开店方式的优劣势，以此为商家抖音开店提供参考：

商品橱窗：

优势

商品橱窗是抖音带货的基础能力，开通门槛极低，仅需发布10条以上视频并通过实名认证即可申请；同时橱窗操作十分简便，无需货源，直接添加商品到橱窗后即可通过视频挂载链接带货，进而赚取佣金。

短板

橱窗商品需要跳转至淘宝完成交易，体验繁琐且割裂，用户易造成流失，转化率不高；此外，非自营货源，佣金比例普遍较低，而要接入自家产品，需要开店并接入淘宝联盟，在保证金基础上，还需要接受平台交易抽成。

总结：更适合没有货源的抖音腰部红人做流量变现，或者传统电商借抖音引流卖货。

抖音小店：

优势

作为抖音官方电商平台，入驻后可添加自营货源（需符合准入品类），用户可在抖音APP内完成下单购买，整体体验更加流畅；同时，在短视频、直播、商品搜索及主页挂载入口外，还可借助好物榜、购物助手等中心化渠道获取流量。

入驻小店需要符合抖音号粉丝数 30万或第三方店铺开店时间高于半年，且达到相应DSR级别的条件后才可申请，就足以将绝大部分商家拒之门外；不同品类商家需缴纳相应级别的保证金，且每单交易（包括拒签、退货）都需扣除10%左右佣金。

总结：在抖音靠低价带货的大风向下，小店高额的佣金无疑极大挤压了商家的盈利空间。