

开通抖音小店具体怎么操作啊？需要做好哪些准备？

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 开通抖音小店具体怎么操作啊？需要做好哪些准备？ |
| 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

1.如何开通抖音小店？

开通抖音小店注意分为5步：

1) 用电脑浏览器登录“抖店-抖音电商入驻平台”；

2) 选择账号主体类型：个体工商户或者企业/公司，要注意的是主体类型认证后无法修改，要如实填写；

3) 填写店铺信息：店铺类型可以选择普通店、专营店、专卖店或旗舰店

4) 提交审核并缴纳保证金。一般来讲，平台审核时间为1-3个工作日，审核通过后，会以短信的方式通知商家进行账户验证，验证完成后在“资产-保证金”页面缴纳保证金，即可完成入驻。

2.完善支付方式

一般来讲，在抖音后台左侧菜单栏的资质中心，就可以进行支付方式的设置。像一些偏远地区比如新疆、西藏等是不支持包邮的，就需要商家提前在运费模板里面设置好。

3.做好小店规划，注重商品管理

俗话说得好，“电商要是做得好，选品功劳少不了”，电商赛道里，7分靠选品，3分靠运营。抖音小店能不能爆单，商品自然是核心。

如果你是有货源的商家，就可以选择自己熟悉的品类上架商品，这样运营起来你会更有把握，起步也更快。如果是普通的没有货源的商家，那么居家百货是你抖店选品的。另外，在选品时，也要紧随目标用户的潮流，借垂直类目的商品热度和趋势来推广自己的产品，这样才有更大的几率爆单。

做好选品后，就可以点击抖店后台左侧菜单栏的“商品创建”，将商品添加到“商品管理”菜单栏里，然后再对抖音APP上“我”-“商品橱窗”-“添加商品”-“我的店铺”下的商品进行添加选择，这样用户就可以直接点击并购买商家上架的商品了。

4.规划好推广方式

目前抖音小店流量主要靠直播间/短视频、自然搜索这2个来源。直播/短视频流量可以通过创意视频或者直播带货来进行；自然搜索流量可以通过达人推荐测评来实现，达人越优质，抖音小店流量越，商品转化率越高。

除此之外，常见产品的营销方式还有优惠券发放、限时限量购、满减活动、定时开售、拼团等，正确使用这些方式，可以有效地助力商家完成流量的转化与商品推广。

5.做好店铺装修

好的店铺装修，可以帮助商家更好地引导消费者“逛店”的心智。商家可以通过在商品橱窗精选页配置优惠券、店铺活动、商品，在分类页配置不同的商品组合，激发消费者的兴趣，引导转化。

6.做好保障服务

良好地商品保障服务可以有效地提升用户的回购率，增加粉丝粘性度。一般来家，商家可通过添加“运费险”和“极速退”这两项功能来增加消费者的信任度，进一步提升店铺商品的支持率。