

抖商小店代运营

抖音小店没流量的原因？抖音小店怎样获得自然流量？

产品名称	抖商小店代运营 抖音小店没流量的原因？抖音小店怎样获得自然流量？
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.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

抖音小店有流量，代表抖音小店的商品被人看到，被看到就有机会成交。

所以抖音小店获流非常重要。

但是对大多数没有体验的商家来说，抖音小店如何获得流量是个大问题。抖商小店代运营
抖音小店没流量的原因？抖音小店怎样获得自然流量？

同一种商品，别人可以卖几百单，几千单，但是你就是不出单；别人的店铺流量一波又一波，你的抖音店铺就是没有流量。

假如你的抖音小店没有流量，就要从以下六个方面找出原因。优化不好的地方，很大程度上可以帮助抖音小店获得流量。

注：以下6个方面仅供参考，以判断抖音小店商品可能没有流量的原因，实际操作中还是要具体情况具体分析。

一、主图同质化。

什么意思？

就是看你抖音小店的产品主图，是否和其他抖音小店的产品主图一样。如果和别人的产品都一样，就换下来。

很多抖音小店的商家都是玩无货源，都是在淘宝、拼多多、阿里巴巴上收集到的同款商品，同质化程度很高。

主图同质化是为了减少同类产品轨道上的对手数量。此外，修改主图也可以避免平台同类产品好评率低

导致产品被禁止。

二、好评率高于90%。

抖音小店前期的好评率一定要高，尽量保持在90%以上。

为什么？

好评率高意味着你的产品质量高，高质量的产品更容易被平台推荐得流量。

三、客单价。

抖音小店的商品客单价不要都在一个梯队。

举例来说，商店里的商品全都是9.9元，这不是一般商店应该有的商品价格布局。

抖音小店的产品要有引流款、利润款、精品款商品三重布局。

这些引流款的价格可控制在9.9-19.9元之间，利润可控制在19.9-59.9元之间。

所有商品都加入精选联盟，可以起到推广的作用。佣金可以设置在10%-40%之间。参考优质同行的佣金，可以略高于他们，但不要太高，容易赔钱。

四、销量。

抖音小店的商品要有销量。

首先要补单，找商品的受众群体补单，做真实销量。下单后，让用户自发好评，尽量图文结合，好评的质量会更高。

抖音小店的商品补单更好也是通过短视频或直播间来做。

亦可采用-1+1模式挖墙脚，对接优质带货达人为你出量，这样无需刻意去搞基础量，用户人群也很垂直。

五、品退率不超过30%。

什么是抖音小店的品退率？

即抖音小店质量退货率，即抖音小店因商品质量、物流等原因退货的比例。

例如，用户退货的原因是质量粗糙、有缺陷、商品材质与说明不一致等，属于质量退货的原因。

若用户在申请退货退款时，选择这些与质量有关的原因，就会产生抖音小店的质量退货率。

如果退货率太高，平台会认为你的抖音店的产品质量不好，不会给你流量。

为了避免用户在退货时选择与商品质量有关的理由，本质上需要保证商品质量。质量好，别人没有理由在质量问题给你差评。

若消费者申请退货，尽量引导用户选择多拍/错拍/不想要，或7天无理由退货。

体验分数不低于4.8，dsr不低于4.7。

严格来说，即使抖音小店的体验分低于4.8分，也不会影响抖音小店的运营。

只要你的体验分数不低于平台要求，抖音小店一般不会受到影响。

但抖音小店体验分规则也表示，体验分越高，流量加权越大，还可以参与平台相关活动。

流量加权越大，店铺获得的流量越多，越有利于增加店铺销量。

此外，如果你的抖音小店体验分高，对接达人时更能得到达人的信任，你的体验分也会影响达人的口碑，体验分越高，达人就越愿意和你合作。

所以，从根本上说，抖音小店体验分高的作用还是很大的。

dsr评分是一样的。评分越高，抖音小店的综合运营质量越好。

尽量让你的店铺体验分保持在4.8分以上，dsr分数不低于4.7。这样优质的抖音小店更容易获得平台流量。

假如你的抖音小店商品没有流量，请从以上6个方面入手自查。没做好的地方就想办法优化。

抖音小店的商品没有流量，还有一个更直接的方法，就是找达人给你带货。当然，前提是你的商品选得好，价格和佣金都很吸引人。

抖商小店代运营 抖音小店没流量的原因？抖音小店怎样获得自然流量？