

生鲜在哪个电商平台卖比较好？抖音小店卖生鲜热度怎么样？抖音小店生鲜报白容易吗？

产品名称	生鲜在哪个电商平台卖比较好？抖音小店卖生鲜热度怎么样？抖音小店生鲜报白容易吗？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15868279988 13605817015

产品详情

抖音自9月开始，借着秋收的各类生鲜农产品出产的势头，开展了一波推广活动。

活动中，平台发掘并帮助不少地方特产走上抖音平台，打开了销路，比如说浙江舟山梭子蟹、福建平和蜜柚、陕西猕猴桃、黑龙江大米、河南温县山药、山东寿光蔬菜、呼伦贝尔羊肉等特色农副产品。

生鲜产品的销售是抖音电商的重要领域，发展势头良好，促成了消费者和经营者的双赢。

这些产品的销路，源自城市或外地消费者对生鲜产品，自然美味的向往。也是因为抖音平台特别适合其推广销售。

1. 独特算法，基于兴趣持续推送引流

抖音最为人称道的就是其算法和推送机制，只要用户表示出对视频的兴趣，那么相关内容就越推越多，划走一个又多一个。

目前抖音上生鲜与农副产品的已有大量内容积累，还有不少粉丝群体。只要能提供优质产品，同时积极发布内容引流，就可以逐渐获取曝光和粉丝并获得订单。

2. 产地直播展示，提升观众对产品的信心

现在的电商消费者中，不少人都对生鲜农副产品提出了更高的要求。

人们想买的不仅是食物，更是一个自然健康的概念。因此，如果能通过平台直播来展示产品的种植地，采收情况等，可以有效提升自己的产品形象与附加价值。

3. 产品内容视频，从科普到引发兴趣

抖音的主旨是“兴趣电商”，也就是让人们产生兴趣继而做出消费决策。

很多时候人们不愿意使用或食用某些东西，其实是因为缺乏了解。如果能持续产出短视频内容，或利用直播进行讲解和科普，人们的好奇心就容易被激发出来。

对不少特色生鲜和改良品种来说，这种引流转化的手法很常见，效果明显。

如何在抖音小店开始生鲜生意？

想要在抖音经营生鲜这种产品，就要运用好其流量算法，直播间功能和各类引流优势。

因此眼下必须开通抖音小店，才能做好这类的生意，否则无法使用精选联盟中的功能，也没法在直播间内直接添加购物链接。