

抖音怎么卖土特产，一步一步教你在抖音卖土特产

产品名称	抖音怎么卖土特产，一步一步教你在抖音卖土特产
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

我国地大物博，每个地方都有当地的土特产，而传统的特产是街边店、景点，这种地方性价比极低，已经成为共识，所以利用抖音在打造一个当地特色的土特产品牌账号，是一个弯道超车的机会。

而生鲜特产是抖音上一个转化率很高的品类。抖音平台上的粉丝对于美食有着自己独特的追求。而视频的展现又非常的真实，对于想吃好吃的抖粉来说，看到好吃的，特别是水果和土特产，通过视频的展示，可以激发用户强烈购买欲望。

那抖音如何卖土特产？怎么通过抖音销售特产食品？本文伊心网络就给大家讲讲抖音怎么卖土特产，一步一步教你在抖音卖土特产

用户对于农产品类别的需求是：一个公式真实 + 有机 + 新鲜 = 好吃真实（原产地直采）有机（当场就可以吃）新鲜（饱满多汁等果品的展现）好吃（上面三个维度达到之后，给用户的直观感就是等于好吃）我们在做农产品的短视频的时候，围绕用户想看到的进行打造。

那具体如何做土特产的抖音呢？

1.定位

自己的产品是一款产品，还是多款产品？从内容的打造方面，多款产品肯定比单款产品可以有更多的可展示素材。

多款产品的账号：主打原产地直采

200万次的点赞量，28.7万个粉丝。线上月销售额在100万左右(这个账号用多个号同时引流)

这个账号抖音平台给的流量是1900万次左右。

账号在用户的昵称，蓝V官方认证、账号介绍、橱窗产品的打造。都能体现出原产地浓浓的“土”味。

对于做农产品的短视频账号来说，浓浓的“土”味恰好满足用户对于真实的诉求。

单款产品的账号：我只做一款好的水果

105万次的点赞量，12万个粉丝。线上月销售额在40万左右（不包括引流到微信上直接成交的数量）我们通过技术的监测和统计，这个账号抖音平台给的流量是1000万次左右。这个账号只展示一款水果：车厘子。因此，在账号的定位上比较的简单直白，用户通过其中一个视频吸引到这个账号上，立刻就可以秒懂。简单、重复曝光，更能促进用户购买。其中2斤119元是爆款，浏览量75万，月销3000件左右。而这样的账号举不胜举。

2. 模仿内容很多商家朋友们都不知道怎么去做短视频，前期低成本做内容的方法就是：模仿。原产地“土”味展现内容拍摄的点：原产地场景展示 + 现场采摘 + 近距离展示疯狂的求购买评论，都可以转化成交。水果展现方法：新鲜、饱满多汁

3.不断地向抖音爸爸要流量

运营是很多商家账号的短板，一个账号从新号到流量稳定，需要精细化运营。

运营忌

忌的是发和产品无关的内容，例如下面这个账号。

其中有一个视频有几百万的浏览量，24万的点赞率，引流了几千个微信粉丝。但是由于后来没有统一的内容输出和运营，让抖音爸爸把账号归类到几乎不给流量的账号类别里，非常可惜。

标签即流量抖音带货学院课程就是定位。为什么定位这么重要？我们在做抖音号的时候，要清楚的告诉抖音平台我们在做什么？信息越是清晰，抖音的推荐系统越是能容易识别到自己的账号，并且打上标签。抖音的流量推荐系统里有300多个标签，一个账号可以被打上几十个标签。系统通过标签去推送到可能感兴趣的人群，就是我们通常说的流量。

可以重复发同一条视频吗？这种方法不太可取，因为三个方面的原因，1、抖音平台明令禁止发重复的视频，大家想一想，如果一个平台充斥着大量的重复内容，哪怕是优质的，也会让用户的体验变差，2、视频审核是有去重机制的，虽然我们看到一些账号同样发了两次，甚至多次视频都火了，但是更多的重复发送的被限流和降权的内容，我们是看不到的，那么为了不确定的这种火，而且违规的这种风险，其实得不偿失，3、如果一个账号经常去发重复的内容，对于自己的粉丝来讲，那是无效的，没有意义的，这样的内容多了，甚至会造成用户的抵触，直接取消关注。那么第四平台鼓励原创让新的内容有可能多曝光的机会；

引流卖货方式

1、开通蓝v如果你有营业执照或者你是公司，那我们可以给你申请开启蓝v认证，蓝v认证之后的功能还是蛮多的，比如可以直接把自己公司的或者自己的联系方式留在个人抖音主页等。

蓝v认证请优先选择服务商，可以避免审核失败，另外更有额外扶持，还能进一步提升账号权重。

2、开通卖货功能

要想在抖音上卖货还得开通商品橱窗，小黄车功能。想卖自己的产品，还需要开抖音小店。