

# 抖音没1000粉丝可以开通橱窗吗？没有粉丝怎么开通抖音橱窗？

产品名称	抖音没1000粉丝可以开通橱窗吗？没有粉丝怎么开通抖音橱窗？
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

## 产品详情

抖音运营也有三年的时间了，在抖音这个行业也有自己的一些经验。这里给大家安排准备了一些免费的最新抖音运营资料，可以系统的帮你解决做抖音运营的各种问题。话不多说，上干货，请往下看 像抖音的直播权限以及长视频权限最开始的时候都是比较难开通的，到后面只要有1千粉丝就自动开通长视频权限，有一万粉丝就自动开通直播权限了;开通橱窗

抖音橱窗开通条件 1.抖音账号粉丝数量需要达到10000+

2.店铺的DSR不能低于业内平均值，且等级需要大于1钻

3.店铺宝贝在10款以上

4.店铺近30天销量50单以上

5.商品必须设置淘宝客，佣金可自定。

6.购物车使用频率，15天内必须使用一次

7.所售商品与视频必须具备相关关联性

8.一个达人账号只能对应一家店铺，不可多次关联

开通抖音商品橱窗的具体步骤：

1、打开抖音应用软件，点击下方的“我”，再点击右上角的三个点;

2、进入设置页面后，将页面往下拉，找到“反馈与帮助”并点击进去;

- 3、在反馈与帮助界面，点击“申请商品分享权限/其他问题”；
- 4、还是在反馈与帮助界面，然后再点击“商品分享与购买”；
- 5、在各种问题中，选择点击“如果开通商品分享功能”；
- 6、在如何开通商品分享功能的界面，点击问题解答中的“更多”；
- 7、页面会跳转到入驻申请，填写申请中的各种信息，然后点击“确认提交”，官方审核后即可开通抖音商品橱窗。

## 如何玩转抖音橱窗

抖音作为流量矩阵所拥有的用户数量是庞大的，现在的抖音商品橱窗功能可以说是流量变现的最好方式，所以各位小伙伴一定不要错过这波流量变现的红利，把抖音号运营起来，然后植入淘宝店铺商品推广，实现变现盈利双收。

抖音橱窗想要玩得好，重点要放在抖音视频的定位于内容创作上面，抖音上的视频一定要与橱窗的商品高度相关，这样吸引引流回来的粉丝转化率才高，所以这一点，各位小伙伴一定要把握好，祝各位早日把抖音号运营起来，实现盈利变现。

相信不少的人，虽然想进军抖音，但还没有搞清楚到底要做个什么样的抖音号，发什么样视频的内容。很多抖音的文章都告诉大家，先做用户感兴趣的内容，把抖音号粉丝慢慢做起来，然后导流到微信成交。

但事实是，真正慢慢做内容的人，迟迟粉丝做不起来，而在抖音上直接卖货的人，现在却赚的盆溢钵满。

我知道我这么说，很多人不信，直接卖货真的好吗？

商品的展示本身就是内容的一种形式，好的创意和商品的展现本身就是有吸引力的广告，从这一点上跟传统的图文并无不同，当然可以直接在抖音上卖货。

抖音的电商引流小方法，带货形式等问题，这些靠自己是要很久才能摸索出来的，而要是和有经验的一线实操者交流后，你就会茅塞顿开。28推抖音课程群就是这样一个优质的小圈子。

抖音垂直类电商内容到底怎么做？

看到这里，有人也许会说了，我就是这么做的，发的内容也是跟我们商品相关的，可是播放量总是不过百，也很少，根本卖不了货啊。

想要获得好的卖货效果，需要解决两个问题：

一是基础流量。

前期做号的时候，可以尝试做付费的DOU+推广，每天更新1-2条内容，每条投100-500块钱不等，根据自己的展现量计费。如果营销性质过重，该条视频内容通不过dou+审核，但只要通过了，后续就没问题。10-20天，用dou+投出来1万粉丝应该没问题，而且是真实的对你的视频有兴趣的用户。

二是制作能引起和互动的内容。

拍什么样的视频内容?按照下面的案例去模仿就可以了。

#### 案例1：女装

女装类是抖音很常见的卖货类型，每条视频的长度一般在15-30s左右，单套服装展示的时间一般15s以内就够了，多套服装交替展示一般需要拍摄多段视频进行拼接，时长略长一些。一般以室内、外景、实拍+热门音乐的方式进行展示。开通抖音橱窗后粉丝可以直接下单。

由于抖音在扶持带外景的视频，所以这一点上可以注意一点利用平台的流量扶持。

#### 案例2：女鞋

无论是运动鞋还是高跟鞋，抖音上也有一席之地。鞋类一般会有颜色和式样上的差异，所以这类视频一般在30s以上，多款产品轮换展示，而且涉及尺码、宽窄、颜色、售后上的服务，所以一般卖货方式是通过评论引导到个人号上转化。

#### 案例3：食品

食品类的有很多，如果是像蛋糕类这样的产品，一般以实拍成品的效果最好，并配上适合的音乐，加上各种滤镜效果。抖音本来就是网红产品的起源地，网红有什么特点：就是高颜值和独特性。不过最后的成交一般都是在微信，非标化的产品虽然利润空间高，但是安全性和复购率也是值得考虑的点。

#### 案例4：童装

童装应该是比女装更好卖货的品类了，只要挑选好拍摄童装的小模特，有点是一群舍不得给自己花钱但是舍得给孩子买单的年轻父母。多场景、多套不同风格轮换展示，配可爱风的音乐。

#### 案例5：土特产

简单直接，视频中最好采用视频拍摄特产从采集到制作的实景过程，辅助以真人原声介绍和解说的方式增加真实性。这类产品一般也主要是引流到微信成交。

#### 案例6：美妆

美妆类的博主太多，基本风格类似，每条视频一个主题，介绍某一款产品的特点，以及真实的体验感受，基本以真人实拍+字幕等快节奏的切换方式。由于护肤品的品类繁多，且价格在网上浮动较大，主要的利润在于货源和走量。

可以点击商品链接直接购买，也可以在签名处留下微信号。

#### 案例7：营销培训

这类视频一般视频时长都比较长，每条视频讲述一个主题，以真人实拍+字幕+特效的方式来展示，可以用抖音的橱窗来转化书籍等

#### 案例8：生活用品

这类视频一般通过视频实拍，以真人配音的方式介绍生活器具相关的技能和知识，同时辅以适当字幕的方式。这类可以直接通过抖音橱窗转化到店铺销售，同时沉淀到个人微信进行多次追销。