

现在抖音小店好做吗？

产品名称	现在抖音小店好做吗？
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

相对某宝、某多、某东的流量增长乏力，抖音小店可谓是流量独角兽了。

不管是线上还是线下，做生意无非就是流量+产品+服务组合。

抖音在2021年已经突破9.5亿的用户，每日活跃人数高达7.5亿；

当前传统电商流量下滑，年中大促618，和双11，也让各位卖家明显的感觉到传统电商的流量在不断降低，广告成本不断提高。

但是抖音电商从去年到今年，一直保持高速增长。

而且抖音小店一系列的政策和流量扶持，对于中小卖家和创业者来说简直就是宝藏之地。不重视就是傻子。

0门槛、0粉丝，只要营业执照就能开通一个抖音小店。大量的卖家和创业者都在冲向抖音小店！

下面是我们做抖音小店的一些心得体会和实操经验，希望对你们有用。

一、开店需要营业执照

用个体工商户注册就好了，如果你想做品牌有品牌授权，那就用企业执照。这两种营业执照没有任何权重区别，一般情况下我都建议用个体户，便宜省钱。

二、选品

抖音小店选品可以直接去选择其他平台的爆款产品，或者是精选联盟/头部达人橱窗的爆款。

一般新店可以先上150~200个产品左右，一般引流品（定价在9.9~19.9元以内的）上100个左右，其他的上利润品（定价在30~50元左右）。

如果你是做「以1688/拼夕夕为货源经营店铺」抖音小店的话，建议做家居百货、母婴玩具、汽车户外类目

服饰鞋包虽然利润高，但是退换率太高了，「以1688/拼夕夕为货源经营店铺」玩家因为产品不是自己的，售后问题处理起来会比较麻烦。

在蝉妈妈、飞瓜数据、抖音小店联盟商品排行榜、top同行店铺去筛选抖音热卖爆品。一般抖音喜欢刚需、实用性强、

找到商品之后，然后去多多搜同款，对比同行价格和佣金加价上传到你的抖音小店。

注意，选品大于一切。产品不行，再牛逼的运营都是白搭。

我们现在玩抖音小店积累的选品的方法、工具和思路

三、流量

抖音小店流量主要就是猜你喜欢推荐、自然搜索和达人直播间/短视频。其中猜你喜欢和搜索流量是利润比较高的，因为不用给达人佣金，利润率高达40%。

1.猜你喜欢推荐流量

抖音小店猜你喜欢的流量入口还挺多的，只要有浏览商品的地方，几乎就有猜你喜欢的流量推荐。

你可以直接把它理解成抖音兴趣电商，类似于你在抖音云逛街，抖音会根据你平时的搜索、购买和浏览习惯给你推荐相关的产品。

如果要玩抖音小店猜你喜欢流量的话，类目和产品选择很重要。类目或产品用户覆盖人群越广，你的商品入池概率就越高。

2.自然搜索

抖音现在已经放开了商品搜索的量。

在任何一个入口，比如首页、我的订单、短视频、直播广场、抖音商城都有搜索入口。

有了搜索入口，做好关键词匹配，然后再配合基础销量、主图、价格等做好精细化运营截流就可以了。

目前抖音搜索月活6亿+，日活1.5-2亿，每月超过200亿搜索量，达到百度体量（1200-1500亿）的近1/6，而且增速非常惊人。这意味着什么？意味着抖音小店商家的机会来了，不重视就是傻子。

3.精选联盟玩法

精选联盟其实是目前大多数玩无货源抖音小店的主流玩法。设置一定比例的佣金，然后去联系优质的带货达人带货。出单快、订单量大、安全有保障，可持久玩下去。我们这边全部玩法都做，每天数据都比较晚稳定（仅代表个人收益）：

如果你想玩抖音电商，短视频和直播带货普通人成功的概率已经不到10%了，但是抖音小店才刚刚开始兴趣，测试的数据起店率80%左右，机会还很多。

越早入局，越能享受到平台政策和红利期带来的收益。