

抖音小店怎么出单？做好这2步，新手开店也能稳定出单！

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 抖音小店怎么出单？做好这2步，新手开店也能稳定出单！ |
| 公司名称 | 海口龙华铁博涛文化传媒工作室 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 微信加 sk2324k 办理 |
| 联系电话 | 17677131251 17677131251 |

产品详情

为什么有的人做抖音小店，7天就能出单起店，但有的人就是怎么都做不起来，既没有流量，也没有销量。其实原因都就是没有搞清楚抖音小店的出单逻辑，每发布一个商品都在碰运气，运气好了出两单，运气不好一单都没有。做抖音小店，你就是要搞清楚自己每个阶段该做什么事儿，然后精细化运营，店铺就慢慢会开始出单。首先，第一个阶段就是品

抖音小店的产品上架100个左右，只要是销量高的，应季的产品，都上传到你的抖音小店里。

尽量选好评率高的，避免商品质量太差，后期售后问题太多，影响店铺好评率和CCR。

影响好评率的因素，我们主要看你商品的质量。一定要去设置一些引流款，价位不要超过30，这个不会让你亏。引流款是给你小店引流顾客的，引流款和利润款的比例呢，

注意，要提高商品点击，商品的优化一定要做好，包括标题、主图、详情页等，都要按照要求去编辑。

不要有敏感词、图片不要有牛皮癣，不要有其它品牌logo等，根据后台提示，尽量把商品基础分优化到1

第二个阶段，就是搞活动，让商品出单

我们在把量卖好了之后，就要开始想办法去引流了。引流的方法有很多，比如发优惠券、秒杀、限时折扣、满减、红包、抽奖等等。这些活动都是为了提高商品的转化率。转化率越高，销量就越大。转化率=成交金额/访客数。转化率越高，说明你的商品越受欢迎。转化率越高，说明你的商品越受欢迎。转化率越高，说明你的商品越受欢迎。

在这套基础上做优惠券或者是限时折扣或者是满减或者是红包或者是抽奖等等。这些活动都是为了提高商品的转化率。转化率越高，销量就越大。转化率=成交金额/访客数。转化率越高，说明你的商品越受欢迎。转化率越高，说明你的商品越受欢迎。转化率越高，说明你的商品越受欢迎。