

抖音小店商品如何获取流量？做好这几个细节自然流量也爆单

产品名称	抖音小店商品如何获取流量？做好这几个细节自然流量也爆单
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

抖音小店有流量，代表抖音小店商品能被人看见，被看见就有几率成交出单。

因此，开抖音小店获取流量很重要。但对于大部分没有经验的商家来说，抖音小店如何获取流量是一个大难题。同样的商品，别人能卖几百单、几千单，但你就是不出单；别人的店铺流量一波接一波，你的抖音小店就是没流量。今天我们从细节上来说，抖音小店怎么提升流量。1、主图抖音小店商品主图去同质化，简单来说，不要跟所有人的商品主图一样。比如，用户搜一款大容量网红水杯，如果你跟别人的主图都一样，用户是很难第一眼就看到你的商品的。

所以，如果你要上，某款热门商品，主图尽量去同质化，不要跟所有人都一样。

主图去同质化，就是为了降低同款商品赛道的对手数量。另外修改主图也可以避免因为“平台同款商品好评率低”导致商品封禁。2、好评率高好评率高的商品或者店铺，更容易获得流量推荐，也更容易有转化。根据我们的经验，抖音小店好评率尽量保持在90%以上。我们最开始做抖音小店，有一个店铺开始出单量很少，但抖音小店好评率非常高，一直保持在98%左右，一直出单的商品很快就爆单了。因为商品、基础销量、店铺权重、好评等都具备了，平台就推荐了自然流量如图，是我们自营抖音小店的自然流量订单：但是，后期因为货源没找好，商品好评率降低，还拉低了店铺体验分，导致自然流量减少，最后直接没了，还是靠达人带货维持的。这也就是我们最近一直在说的，自然流量可以做，但不太稳定，你在做自然流量的同时，也要找达人带货，保证店铺稳定出单。