

想在抖音卖特产,店内商品怎么上架，缺质检报告？怎么办理食品证？怎么报白

| | |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 想在抖音卖特产,店内商品怎么上架，缺质检报告？怎么办理食品证？怎么报白 |
| 公司名称 | 重庆抖星网络科技有限公司业务部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 重庆市万州区渝东花园路287号 |
| 联系电话 | 177****0311 |

产品详情

想在抖音卖特产,店内商品怎么上架，缺质检报告？怎么办理食品证？

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。

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.准确定位

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。

运营不能的是发和产品无关的内容

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

抖音代运营、代办各类证件、培训新手主播、主播培训基地、视频直播基地，主营业务广泛，想要加入主播行列或需要主播的都可以

滴滴重庆抖星