

## 抖店代运营--抖音小店的猜你喜欢是怎么做?

产品名称	抖店代运营--抖音小店的猜你喜欢是怎么做?
公司名称	杭州北抖星网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

## 产品详情

平台会准确预测用户的喜好，让用户看到自己喜欢的商品。

那这个推荐呢是从两个维度来进行的，一个就是用户账户的标签，第二个就是店铺、商品的标签，其中用户账户的标签又包含了曾经浏览过的、购买过的、搜索过的，店铺商品的标签又包含了商品的标题、关键词、主图，所以。

理解了推荐逻辑之后呢，你再去做好一下商品的属性词、关键词，再配合补单，是非常容易被推荐到这个推荐位上的。

什么是属性词、热搜词，比如说大马、小个子、不规则、高腰等等等等。

分享三种办法做抖音小店。尤其是第三种，让你每天出三四百单不是问题。如果想要抖音小店每天稳出三四百单，有三个办法。

，店铺直播。

现在连粉丝都可以开通抖音小店，绑定抖音账号，然后就可以开始直播带货了。就是自己开播做抖音直播带货不需要发视频，不需要做账号，做人设同样可以。

直接开直播带货。这种方式的优点就是以自播为主，不需要给达人佣金，利润率大概在百分之四十到五十左右。

第二种方式就是找优质的达人带货。

如果你不会直播，不会做短视频也不要紧。通过抖音小店也可以每天稳定出个几百单。如果有报单的话，几千单也不是什么稀奇事儿。

前提是要有稳定的优质的带货主播，与你互助共赢。这种方式的优势是单日销售量会比较高，能够解放自己，但是需要给主播分佣金。

重点的就是抖音小店自然流量的截流玩法。

这种方法简单粗暴，好用也是适合个人做的。节流的核心就是价格。你的产品价格比同行稍低一点即可。现在抖音小店正在逐步开放，自然搜索流量，你会发现抖音。

现在可以直接搜索商品，而且个人主页你会发现有抖音商城。举个简单的例子，其他主播在宣传此产品，那感兴趣的顾客就会搜索这个产品。

搜到了同款，发现你的这个卖的比其他商家便宜了两块钱，那我肯定会选择便宜两块钱的商家。同样你要有足够的洞察力去了解同类产品和相似产品。

这种方式呢是不用给主播分佣金，利润大概在百分之二十左右，玩起来也是非常爽的。不过这个自然截流的玩法需要s单，而抖音的s单和其他的平台完全不一样，必须通过直播间用正。

常没有异常的账号去拍，就是你一拖五，一拖十，甚至依托一百都是没有问题的。但是你这个账号锁他要保证是安全的，没有风险的，不然很容易就被平台检测到问题。总的来说，抖音小店呢和直播。

带货现在都是风口啊，并且现在的流量还很多，而且都是免费的，平台扶持力度还是很大的。现在做抖音小店就相当于十年前去做淘宝店。