

单店单月纯自然流量，月销售额也能破30万+的抖店运营实操玩法

产品名称	单店单月纯自然流量，月销售额也能破30万+的抖店运营实操玩法
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	15868279988 13605817015

产品详情

从2020年9月份开始做无货源抖音小店店群，到现在已经不知不觉快2年时间的了。目前精细化运营的店铺虽然不多，但是数据都比较稳定。做自播带货、达人模式、自然流量的都有。下面这几个店铺的自然搜索流量，每个月都维持在20万+，纯自然流量，利润率在30%以上（仅代表本人个人收益）。自营抖店后台数据（盗图必究）下面具体说说这种纯自然流量的店铺到底是怎么做起来的，大概的流程和思路分享一下。当然，更加详细的运营细节和玩法，感兴趣的也可以随时点我头像进我主页找我了解。1、流量池选品先确定类目，做垂直人群；但不要单类目，建议新手三个类目起。然后在抖音商品榜单，数据罗盘榜单等去找有一定访客量的流量池产品。然后选一些近出评率高的品；用考古加，飞瓜、巨量算数等软件，找准产品趋势关键词，去做标题精细化优化，获取搜索流量。当然，想要搜索流量高，标题优化是一方面，搜索排名推荐是根据店铺体验分、商品点击率、转化率、搜索关键词、销量等综合维度计算的，里面涉及到的细节非常多。每一个点都要去慢慢测试、优化。2、动销测款每天选三五十个款上架，然后直播间动销；不想自己做直播动销，也可以去找垂直达人带货，比较安全保险。市面上也有动销资源，但是风险较大，不太建议。通过动销测款，不断优化筛选点击高、转化好的产品保留，没有数据的产品不断优胜劣汰。3、爆款优化优化产品点击率，如果没有低价SKU，可以把一个不怎么出单的SKU降价（通过优惠券、拼团等营销活动），拉升点击率；然后优化转化率，连续出单的款，补一定量的精品买家秀，然后评论加精选。可以对爆款单品做三天坑产，拉升权重，让爆款更爆。4、爆款维护步，在爆款周围选一批相似标签的款上架，同步上面的操作；第二步，在爆款周围选一批同三级类目下面的款；第三步，扩展这个一级类目下面其它二三级类目的款，但人群尽量做到统一；这样逐渐把店铺人群标签做垂直，让标签越来越，推荐越来越。5、多类目

爆单步，在爆单类目人群基础上，去扩展相似的三到五个类目；第二步，扩展的类目，继续前期的一整套操作；第三步，让每个类目都像个类目一样有1-3个爆款；不断重复上面的几个操作，然后不断优胜劣汰店铺里的产品，做精细化优化，店铺就可以直接拉爆！6、做好店铺检验分和CCR的维护这一点看似无关紧要，但是却举足轻重。体验分直接关系到店铺所处的流量层级，关系到店铺推流。新推出的店铺运营指标CCR同样如此，与店铺体验分息息相关，同时还直接决定产品的流量。都要维护好，做好售前售后服务工作；筛选高质量的商品，联系供应链保证发货时效。说起来简单，其实做起来都是细节都是要点。一个地方没有做好，就会导致流量上不去，店铺体验分下滑，店铺没有流量，没有订单。尤其是新手，大部分新手因为没有经验，更容易走弯路走偏路，费时费钱还没有结果。更加具体详细的玩法，我都总结在下面这个内部版的《抖音小店商家运营手册》电子书里面了，需要的童鞋留电子书无偿分享。