

抖音小店1元秒杀起店新玩法（低成本动销起店）

产品名称	抖音小店1元秒杀起店新玩法（低成本动销起店）
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

这种抖音小店玩法当然可以让你商品的点击曝光放大好几倍，所以这种抖音小店玩法在前段时间是非常火热的。

很多没有绑卡用户显示的价格还会更低，那这个方法到底有没有用？现在还能继续玩吗？

就来说一下抖音小店1元玩法的优点和缺点，以及具体的玩法。

首先要记住，就低价引流以及低价高邮这两个行为，平台是不支持的。

但是也不会阻止你，只要你这种方式不会带来大量的差评以及投诉，或者说你设置的运费是完全不合理的，比如设置20元以上的运费这种。

其实就没有多大的问题，还可以继续往。

1元这个方法的确可以给商品带来大量的点击，但是转化率比较差是事实。

毕竟点进来是被1元吸引的，但是付款时发现要10元邮费，或者要拍10件以上才能下单，可能就没那么想拍了。

所以这种抖音小店的玩法都是点击率高，转化率低。

但是以上言论只限于新手商家，老手又是怎么样玩的？

很简单，据我所知有部分地区的人，通过这样的方式去做动销，虽然点击高转化率低，但是一块钱甚至更低的价格，引流来的也是会有转化的。

通过这样的方式去做动销，去做破零，去做基础评价和销量。

但这种方式，往往都是没有什么权重的，因为你价格低，也没有什么坑产。后期改价格的话也会影响权重。

如果说你是新手，没有什么电商技术去做动销和坑产，抖音小店1元这个玩法还是不要胡乱的去尝试了。

有技术的不怕就是干，毕竟我们属于合理引流，不属于恶意低价引流，控制好细节即可。

因为平台审核还是比较严格的，通过合理的方式去做动销才更好。

然后这个玩法重要的核心就是选品，好产品都是自带流量。

不管是引流品还是利润品，都是如此。

目前我们这边有学员操作1元包邮做动销的玩法，产品都是当下超级热门的爆款产品。

选品的方法之前讲过很多了，这里就不赘述了。

不知道怎么选爆款的童鞋，可以点我头像进我主页免费领取一份我们内部的抖音小店爆款产品选品实操pdf文档。