

# 抖音小店代运营——抖音小店基础销量怎么做？如何运营？

产品名称	抖音小店代运营——抖音小店基础销量怎么做？如何运营？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

## 产品详情

### 一、抖音小店基础销量怎么做？

1、商品主图商品主图是决定用户是否点击商品浏览的关键。好看的商品场景图+醒目的卖点水印，很容易唤起用户的点击率。建议商品主图一定要使用场景图，场景图能让用户产生代入感，一定要给商品添加主图水印，在水印上写上商品卖点和快乐购物，能刺激用户点击浏览商品。

2、商品价格与商品内功用户转化低排除流量的原因，流量多是价格造成的。看同行整体价格走势，高于品类的，适当下调。如果价格适中、转化低，可能收到的销量小、评价少、没有真实的地图评价参考，会导致用户下单欲望降低。

3、商品福利商品福利往往是刺激用户下单的步，如果商品A和商品B都是10元，A商品赠送一条发带，B商品赠送一包发带，的用户必然会选择B商品，建议参考同行竞争的好处，综合店铺规划成本预算，适当的选择。

为商品增加实惠，尤其是在大促期间，可以为商品增加一些样品，提高用户的兴趣，满足用户占便宜的心理，交易转化的机会更大。

二、抖音小店的运营大致分为以下几点：

1、选品，选品很重要，大致分为：价格、季节、售后、产品特色。

2、上架和上架产品注意事项，要注意哪些产品可以上架，哪些产品不能上架，会不会被平台直接封禁，2000元押金会不会直接扣钱，扣钱要注意。其余的是相同的货架工艺，规格，标题，图片和细节。如果您想修改它们，如何修改它们可以改善转换，您需要考虑以下

3、卖货，自己开小店，自己卖货，考虑如何卡直播广场，如何让直播间人气爆棚，自己练就控场能力。

第四：是DSR评分的问题，比较常见。做过电商的人都知道，能处理的尽量处理，就算赔钱也要处理，为后期打下基础。

大家想要提升店铺销量的话，不妨参考一下以上几个技巧，就是大家在抖音开店一定要学会运营，运营大概包括的就只有那三点，只要大家做好了，后店铺销量提升并不是问题。