

抖音小店运营思路和方法，开店必看

产品名称	抖音小店运营思路和方法，开店必看
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

抖音也在大力推广抖音小店，各种免费流量、扶持政策一波接一波。尽管如此还是有很多人不知道抖音小店是怎么操作的。

如果你是新手，但又想做抖音小店，那么按照我下面说的这个流程来做店，都会有明显的效果。下面我们就来理一理抖音小店运营的思路。

一、准备开店

准备好开店的材料，身份证、营业执照、银行卡、小店保证金，进入抖店入驻按照流程注册即可，经营哪个类目，看对应的保证金，然后缴纳即可。

二、店铺基础思路

先说一下大致的思路：上品-推广商品-获取流量-出单发货-售后处理。

很简单，就是把别的店铺的商品上架到自己小店，做推广，不用考虑货源和售后问题，只需要去别人那边采集商品过来上架到新店，有人下单，我们就去拍单从而获取差价的利润。

三、就是选品

俗话说，七分选品，三分运营，商品选的好，流量就多，后期找达人带货也会容易很多，这样爆单的几率就会更大。选品就从飞瓜、蝉妈妈、抖店选品广场、达人直播间、同行等渠道进行挑选。优先选择排行靠前的商品，或者爆款商品同类目下的品，爆单的几率依然很大。

前期新手可以选刚需品；消耗品；性价比的产品、新奇特产品、颜值高的、季节性产品、日用品、榜单上热门商品。客单价低，好转化。

四、推广方式

推广方式分为自然流量和达人带货两种。

自然流量相对新手来说并不友好，流量不好控制，前期需要有一定的基础销量，产品质量要高，店铺权重也要高，这样平台才会将我们的商品评为优质商品，推入免费流量池。

所以这时候达人带货也就成了适合新手的玩法，出单稳定，见效快。我们前期做抖音小店，主要还是靠达人带货起量爆单的。一个带货能力强的达人，一场直播就能为你的抖音小店带来几千单，甚至是上万单。

像我们这边新手都是做的精细化运营店铺，找达人带货，5天左右出单，2-3周稳定出单，单月单店利润3000-1w没什么问题。