

# 抖音小店如何在7天内通过自然流量爆单？方法在这

产品名称	抖音小店如何在7天内通过自然流量爆单？方法在这
公司名称	杭州北抖星网络技术有限公司
价格	.00/件
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

除了联盟流量，抖音还开放了搜索和推荐，这个免费的自然流量显示入口是猜猜你喜欢什么和你可能还喜欢什么。

而这部分流量是完全免费和巨大的，对于新店来说，摆脱了需要与达人对接而达人没有销量的尴尬局面。

抖音店如何在7天内自然流量爆单？

这里分享四大抖音店的自然流量玩法，下单非常有效。

步：数据选择

我们需要定位商店的人群标签。目前，抖音的主流消费群体是18-25岁的年轻女性，所以我们应该在这些群体下选择一些更容易下订单的类别。

我建议选择服装、鞋包、配饰等类别。我们可以打开蝉妈妈、飞瓜等数据工具的选择库，在排行榜上选择一些爆款，然后把这个产品放在自己的店里。

注意定价一定要一点，这样才能达到截流的目的。

第二步:猜猜你喜欢选择什么

在抖音上打开热门产品的详细信息页面，拉到底部，有一个你可能喜欢的建议。我们可以在推荐中选择5-10个不同的型号，放在我们自己的商店里；

每天反复选择产品，累积到200个左右的产品，7天内，这些式很有可能会陆续下单。

### 第三步:优惠券和

我们将这些付款设置优惠券和活动，然后对这些付款进行4-7天的销售增长和买家秀；

此时这些款式大概率会爆出100-200单，以后我们只需要做好评价维护就可以了

### 第四步:做好店铺基础数据，提高店铺权重

一般来说，商店的权重越高，商店里的商品就越容易被推荐到抖音商店来猜测你喜欢什么。商店的权重主要反映在商店评分、商品声誉、商店服务等方面。

例如，店铺dsr评分、好评率、退款纠纷率、客服工作台响应速度等。

抖音小店dsr评分保持在4.6分，商品本身的评价保持在80%以上甚至更高。总之，数据越漂亮，店铺综合运营越好，平台更容易推荐产品猜测你喜欢流量池。