# 抖音店铺新手期怎么度过（抖店过新手期的要求）

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 抖音店铺新手期怎么度过（抖店过新手期的要求） |
| 公司名称 | 广东青芒果信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 珠海市香洲区金梦巷33号2602办公A3 |
| 联系电话 | 13229759969 13229759969 |

# 产品详情

抖店关于新手期的规则又修改了，准确的说是又进行公示了，正式生效的时间预计在10月13日。主要的核心变化有这些：

核心变化：

1、新手期商家出村条件中降低成单量要求（1000单→100单），增加商品三率考核。

2、新手期商家每日进行经营合规动态考核，动态考核通过的商家解除新手期限单。

3、取消解除限单申报流程。

4、对于动态考核不通过商家，会新增货款结算日期延长，和禁止提报精选联盟推广的要求。

对于这些改动，基本上大家的目光都放在了一点上面，商家的出村条件从1000单降低到了100单，于是便想当然的觉得这是抖店降低了商家的运营难度。

然而，真的是这样吗？为什么抖音要这么做？

仔细的去思考这2个问题，也许你会发现，这对于商家来说未必是一件好事。我们来探讨一个逻辑，降低商家的出村要求，会让更多未入局的商家觉得做抖店并不难，从而入局抖店。其结果就是让许多可能没有做好准备的商家进入到其中，为什么抖音需要做这么一件事？

显然，这是有原因的，今年上半年，关于抖店官方的负面消息时常出现，其中大量的商家都被CCR和定

向准入组合拳坑的伤心退店。在蝴蝶效应之下，抖店商家入驻同比去年必然会下降，甚至出现了青黄不接的问题。这很有可能会影响到某些我们不得而知的绩效考核或者目标。

（抖音CCR加定向准入解读可以看看我这2篇文章）

面对青黄不接的状况，一般情况下会有两个选择

找到问题的根本原因，并解决问题，但这很有可能会让自己原本的部分利益受损

通过某种噱头去吸引大量新血液，快刀斩乱麻的补充进来。

从结果来看，抖音选择的应该是后者，毕竟新的体验分新规中，CCR依旧存在，反而是在新手期这里大刀阔斧的做了变动。估计是打算用这样的方式吸引更多的新商家补充进来，然后狠狠的割一波（bushi）。

阅读完我上面的文章后，我相信大家应有会对我提到的这个推测有自己的认识了，就不再赘述了。

回到原来的问题上，抖店过新手期1000单降到100单，真的是降低了商家运营难度吗？

答案是：仅仅是降低了出新手村的难度

做抖店的根本目的不是出新手期，而是出单，爆单。实话说，对于大部分的新手商家来说，出新手村的意义并没有那么大。

过新手期的难度降低了，然后呢？

似乎就没有然后了....

但，恶性循环很有可能会诞生。

首先因为大量质量不同的商家入局，市场混乱出现的概率会加大，市场出现混乱，商家想要出头的可能性会大大降低，因为稳定的市场是保证合作效率的关键因素。

在这样的情况下，淘汰率也会大大提高，许多没有做好准备的商家就会被卡在商品入池这一步，迟迟难以更进一步。大胆的预测，后续的抖店商家为了提升自己的竞争力，对外力的依赖性会越来越大。

其中不可或缺的就是体验分了，所以，体验分提升的需求极有可能会出现暴涨，如果有小伙伴不想错过风口，可以尝试加入我们。目前，团队业务发展需求，我们大量招体验分代理，有想法的话扫描右方二维码加我v。

鱼龙混杂的商家队伍中，哪些商家容易脱颖而出？

说点真实的，往往是哪些取巧的商家。

因为取巧很多时候就意味着快人一步，快人一步的结果就是你比别人多了跟股东的机会。举个例子：当你还在兢兢业业的自己出单拉体验分的时候，别人已经将体验分提高好了，进入到了出单的环节。别人已经开始获利，而你还在倒贴，如此一来，你的整个运营的成本就增加了。

并且即使你很努力认真的去运营店铺，但你没有很好的运气，也许你就一直卡在那里了，得不到外力的帮助下，你处于一直亏损的状态，不得不选择退出这个舞台，这是很可惜的事情。

所以，很多时候并不是我们想要去改变，而是我们不得不去改变啊！

分享就到这里了，我们下期见！

广东青芒果信息技术有限公司专注于抖音体验分与抖店运营业务，目前在职员工50余人，同时也是抖店及直播行业的从业者与创造者，商业模式领先同行:到目前芒果科技服务电商客户已经超过上千家，合作达人团长已达到10000+。迄今合作客户类目为:家居家装、新奇特、图书教育、精品女装、潮流男装、美妆个护，宠物用品，食品饮料，母婴用品，运动户外，鞋靴箱包，汽车用品，3C数码等等。为全类目的商家提供助力，助推小店销量高升。抖音小店入驻 抖音体验分口碑分提升 抖店过新手期 抖音蓝v认证 抖音小店运营 抖音报白