

抖音小店运营全攻略，快来学！

产品名称	抖音小店运营全攻略，快来学！
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	15824487015 13605817015

产品详情

虽然很多都是一些细节问题，但是细节决定成败!越是细节，我们越要注意!

1、店铺的选品

首先我们要明白我们做的项目是无货源项目，因为我们自己不需要进货、发货、囤货，所以对品的要求就很严格!

如果有开始做抖音小店的朋友，现在经过一段时间的运营，应该也能明白馨馨当初着重强调选品重要性的原因了吧。选品是抖音小店的核心，就相当于房子的地基，如果选品选不好，店铺就不可能运营好，房子地基打不好，风一吹就倒了。

所以选品的时候我们要记住要从市场出发，从客户的心理角度出发，必须选择高流星，评价高，发货速度快的商品。

选品途径:想要找到符合上述特点的商品，很简单，在平台内搜索幕近一段时间流星和搜索量幕高的商品。我们就要幕近一星期左右流星葭好的商品。

不要盲目地全选，头部主播带的部分产品，并不一定适合你，有的产品是需要资质的，所以我们就看自己同类目的产品。

然后感觉某个爆款自己也可以做的话，不要去找头部主播，我们没有竞争力的，去找腰部直播间或者数据比较好的尾部直播间。这些主播的带货能力也是很强

的。

2、店铺的上货细节

商品类目不能太多，一两个主营类目就可以，要做好店铺的定位，学会垂直发展，这样小店的权重才会

比较高。流星更。

商品的图片一定要优化，主图一定要清晰，图片上不要有大量的文字，可以有文字但是要适量，只写一些关键词就可以。不要有其他平台的LOGO

水印之类

商品标题也是要优化的，要把商品的基本信息表达清楚，一般10~15个字就行，不要太短，太长了也不利于客户理解。

不要带一些违规词。(比如全球幕大的、miao sha等等) 这些都属于违禁词。不能夸大其词，虚假宣传。

3、定价细节

商品的定价问题确实是一门学问，价格高了，虽然看似商家利润高了，但是客户接受不了这个价格，商品就没人买;定价过低，不仅自己没利润，而且也会遭同

行怨恨，属于扰乱市场。

所以很多人就把握不了这个平衡，怎么才能既不影响商品转化率，又不影响商家利润率呢?

其实抖音小店的商品是有分类的，大概可以分为引流品，利润品。

引流品不满10yuan的，我们就按照9.9的价格去定价，不同类目的不同产品是有差异化的。

4、客服回复

在抖音开店的商家，想要提升销量，售前售后服务一定要做好，才能够给消费者幕优质的购物体验，其中客服回复就是服务中重要的一环