

抖音小店蓝海选品思路及实操细节，稳定流量和订单技巧，运营策略

产品名称	抖音小店蓝海选品思路及实操细节，稳定流量和订单技巧，运营策略
公司名称	山西力辛科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区康宁街康宁大厦1201
联系电话	19935357294 19935357294

产品详情

很多人问，抖音小店新品上架之后，也做了动销出单了，体验分也出来了，接下来要做什么呢？

你要做的就是把流量稳住，保证店铺能每天稳定出单。

具体的操作方法是这样的：

打开抖店后台之后，进入电商罗盘，在电商罗盘里找到这个“商品概览”，这里可以查看商品流量曝光。

如果说曝光数很大，但是点击数量很少，那我们就要去优化主图。

因为曝光数很大，说明你这个商品展现到了用户的面前，但别人没有点击，大的原因就是你的主图不吸引人，别人没有点击的欲望。

所以主图有吸引力非常重要。

如果说，点击多，但转化率少，那我们就可以用营销工具，设置优惠券、限时限量购等优惠活动，来刺激用户去下单购买。

因为点击多，说明用户对你的商品感兴趣，但点进去之后，发现你的商品不值这个价，别人就不会下单。如果你用好了营销工具，就能刺激用户去下单。

通过这种从细节上优化的方法，把店铺流量都转化过来，那你的权重也就涨起来了，订单量也会更稳定。

另外，商品要获得稳定的流量推荐，一定要注意满足两方面的条件。

对店铺的要求：商家体验分不能低于4.3分，店铺及其关联店铺无因出售假冒商品、发布混淆信息、不当获利等规则处罚的历史记录。

对商品的要求：商品状态正常，符合平台要求，图片画风不低俗，没有拼接、水印、过分P图等情况。

商品类目正确，价格稳定正常。不存在调整价格频率过快、幅度过大的情形，不存在价格虚高、明显高于商品历史成交价的情形。

商品状态稳定在线，不存在重复铺货和频繁上下架（一周内上下架4次）等情形；商品不存在严重投诉、差评、品质退货问题。

如果你的商品和店铺都满足了要求，那么入池获得流量推荐的概率会更高，然后你再送细节上去优化，那你的小店就能既有流量又有销量了。

抖音小店无货源蓝海选品思路

所谓蓝海，即是红海的对立市场。

简单明了的说，就是搜索人气高，竞争低的产品或者类目。抖音小店无货源蓝海选品，其实就是选细分市场，选细分人群。

但是抖音小店跟淘宝不一样，没有像生意参谋这样的可以辅助我们做抖音小店蓝海选品的工具。

但是也不要紧，因为抖音小店现在开店的人本就不多，竞争力也不大，做好细分类目选品就够你吃的了。

我们之前有一个专门做手表的学员，店铺全部都是手表，没有达人带货，都是抖店自然流量的订单，利润率高达80%，每天毛利润在1000元以上。

抖音小店无货源蓝海选品实操步骤

抖音小店无货源蓝海选品渠道，给你推荐4个：

1. 蝉妈妈/飞瓜抖店选品排行榜

这些平台每天都会更新前的商品数据。能够获得该平台下实时爆品，可以参考该平台下同行产品数据。

尽量不要选排名前50或100的产品，竞争力相对较大，可以选择细分类目下排名100以后的或者中间位置的产品，这类产品竞争力小，热度也不错，更有机会做起来，也就是抖音小店无货源蓝海选品的核心。

并且分类明确，指标也非常细化，包括佣金比、销量、转化率、关联达人等。

2. 网红选品

这个适合有多年电商运营经验的高手，非常考量一个人的洞察力，主要看你有没有挖掘爆款的眼光和数据分析能力。

比如去小红书、微博、抖音、快手上关注一些专门推荐好物的博主、网红等，看他们推什么品，咱们做抖音小店无货源蓝海选品的时候就去多多、淘宝、1688找低价同款，这些品的潜力都非常大。

也是抖音小店无货源蓝海选品非常有用的方法之一。

3.头部达人直播间（橱窗）

一般头部达人基本就代表了垂直类目的商品热度和趋势。头部达人直播间在推的产品代表着当下该类目下面主流热销产品。

尤其是一些新品，不管是对主播还是对平台对商家都是有促进作用的，会大大的提高转化率以及获得平台流量倾斜。

新品竞争力小，做爆的机会更大，的蓝海产品。

4.同行top店铺

怎么找到同行top店铺？

可以通过蝉妈妈、飞瓜数据等数据平台，也可以直接去头部主播的橱窗找。

关注同行top店铺的目的就是时间跟进他新上的品，因为能够做到top级别，肯定也是有自己的供应链资源和达人资源，正所谓，知己知彼百战不殆。