抖音小店新手期规则，抖音小店截流玩法，无货源抖店爆单必备！

产品名称	抖音小店新手期规则，抖音小店截流玩法，无货源抖店爆单必备！
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

抖音小店新手期怎么过？新的抖音小店新手期规则出来之后，我们可以根据新手十字星的审核进度，有针对性地进行操作，从而通过新手期。

根据新的抖音小店新手期规则，我们只要完成4个任务，就可以通过新手期。

抖音小店无货源模式玩法简介：

开一个或多个抖音小店，用采集软件去淘宝、拼多多等电商平台采集商品，上传到你的抖音小店。

设置一定比例的佣金，就会有达人主动通过精选联盟找到你的商品（也可以自己去主动联系达人来带货）帮我们带货。

卖出去的商品，我们先去上家拍下（订单多可以直接联系商家导表格发货），然后同步物流信息到你的抖音小店。

我们赚商品差价，达人赚佣金，大家都有利润可赚。

而且抖音现在对抖音小店有很大的流量和政策扶持，尤其是新店，也有自然流量，不会像淘宝的商品一样石沉大海。

尤其是现在，抖音小店机制还不完善，规则也比较简单粗暴，正是入局的好时机。

我们可以查看新手期的完成进度，以及过新手期的4个步骤，全部完成之后，我们就能过新手。我们这个店铺是已经过了新手期的，所以显示的是“ 已出新手村 ”。

个，新手学习

新手十字星的步就是新手学习，如图，如果你是新手商家，就需要完成下面的这些考试，全部完成之后，新手村的进度就会增加。

这里的考试内容基本上都是很简单的，错了也没关系，还可以进行第二次考试操作。

第二个，运营能力

完成考试之后我们就可以开始做第二步，运营能力。这个要求就比较高了，需要累计签收订单量≥1000单，开店时长≥30太难，好评率≥80。根据我们的经验，新开的店铺如果你很快就能爆单1000单甚至更多，那就算开店时长没有30天，也是能通过新手期的。

所以这部分里面，订单量是比较难的。

我们刚开的抖音小店可以先动销，把店铺激活，有订单之后，店铺就会有评价，先把好评率做起来，再慢慢做销量。

第三个，风险管控

风险管控能力也是平台对新手商家的考核，就是要求我们不能有太多的违规操作，包括超时发货、发布违规商品等等。只要你按照规则运营抖店小店，不要S单、不要假冒伪劣等等，一般都是没问题的。

第四个，综合体验

综合体验就是对体验分的要求，体验分要≥4.4分，然后差评率、投诉率以及品退率不要太高，后就是CCR负反馈指标不能太高。

只要这些数据都满足了，那店铺就能过新手期了。也可以随时查看进度，看具体是哪方面的指标没达到，然后有针对性地去优化。新店一般来说，难的就是店铺累计签收订单量要超过1000单，这个我们怎么去做？我们可以去找一些价格比较低的商品，做引流款，然后上架到抖店，添加到精选联盟，再专门用这些引流款去对接达人，让达人给我们带货爆单。这是比较稳妥的方式。

抖音小店截流玩法，是一种对你的同行来说很讨厌，但对你自己来说效果却很好的玩法。

为什么很多人在甩店铺数据的时候都会当着店铺名字？很大的原因就是怕被同行截流。

做抖音小店无货源模式的核心：选品

很多新手会陷入一个误区，认为做店的重中之重是软件，其实并不是这样。

无货源模式是可以借助软件来解放一部分人力的，并且可可这边也有成熟的软件，可以完成前期一部分的操作，但是软件毕竟只是一个辅助工具，而且无货源模式发展到现在，已经开始像精细化方向发展，店铺做起来之后，后期软件的影响会越来越小，主要的还是看运营者的技术。

而我们的产品首先需要达人看中帮我们带货，其次需要受众看中购买我们的产品，如果选品做不好，达人不会帮我们带货不说，就算有达人带货，没有顾客愿意买单也是行不通的，所以选品就成为了做小店的核心。

建议选品的话，可以选一些非标品，这类产品没有明确的价格，且退货率低，做无货源模式的话好加价售卖。

可以根据流行趋势选择一些爆款产品，这类产品的用户会更多一些，产品也会更受欢迎。

选一些蓝海产品，的产品，这种类型的产品也可以快速促进成交。

这个是选品截流，还有一种是截达人的流量。

方法就是去刷达人的直播间，看到哪个品带的不错，你就去找同款，然后看规格、价格。

如果你能做得比别人低，或者是佣金能够比别人高，那就上到自己的店，然后去联系这个达人给你带货。

不管是价格还是佣金，只要你比别人有优势，就有机会让达人来给你带这个货，直接把达人截过来。俗称撬链接，这样一来就截流成功了。