

葡萄酒加入抖音小店，抖音酒水类目开通，白酒抖音怎么上架，啤酒果酒入驻抖音报白

产品名称	葡萄酒加入抖音小店，抖音酒水类目开通，白酒抖音怎么上架，啤酒果酒入驻抖音报白
公司名称	重庆抖星网络科技有限公司业务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	重庆市万州区渝东花园路287号
联系电话	177****0311

产品详情

葡萄酒加入抖音小店，抖音酒水类目开通，白酒抖音怎么上架，啤酒果酒入驻抖音报白

抖音酒水短视频推广，红酒果酒怎么制作视频，抖音卖洋酒啤酒要，酒水需要品牌授权吗

这是一个不缺创新的时代，每天都有各式各样的新玩法出现，卖酒的方式也在不断丰富。抖音火起来之后，不少人将其喻为“带货平台”，抖音营销卖酒这个话题，备受关注的当然是“正善牛肉哥”，他曾在618期间带货量超过了李佳琦，卖出了100万瓶葡萄酒，10万箱啤酒，20万片牛排，其中葡萄酒和牛排均为自有淘宝店铺商品，一举拿下抖音带货榜头把交椅，全网带货排在第三。名副其实的“带货王”。

一步，熟悉抖音平台规则

抖音平台有自己的算法和规则，其核心目的是为了把优质的内容筛选出来推荐给合适的用户。

具体规则是，平台会先把你的内容推荐给一部分用户，根据用户的数据反馈，决定是否推荐给更多的人看。如果数据反馈正向，机器就会推荐给更多的人，反之则停止推荐。

第二步，要孵化自己的IP，一定要有特点

这个特点可以是形象上，也可以是语言上，还可以是行为动作上。打造IP内容运营很重要，比如我们可以跟热点，可以发布硬核内容来捶内，还可以发布搞笑视频。”

李刚有着“酒届孙红雷”的别号，抖音才创号不到两个月，就已经有了相当规模的粉丝，原创视频日均播放超过50万，点赞量高达10万。

说起特点，“正善牛肉哥”的走红，在其制作牛排的抖音视频中，不停提到“封边”等词汇，随后广为流传。“牛肉哥”走红卖酒后，视频中习惯放狠话，经常说到：“我要卖一个他们都恨我的价格”。一股势必要将价格打下来的气势。

第三步，完成蓝v认证

蓝v可以获得多重营销权益，包括账号蓝v标示、视频置顶、搜索优先、权重提升、联系方式等，可增加账号可信度，提升转化率。

并且，酒类在抖音上属于特殊类型的行业，更应该规范自己的账号。

蓝v认证请优先选择服务商，可以避免审核失败，另外更有额外扶持，还能进一步提升账号权重。

第四步，确定一个好的盈利模式

一方面可以通过广告，另一方面可以通过“带货”。

抖音在引流方面无疑是成功的，这完成了传统电商或者微商的第*一步：“获取流量”。但是大化的获取流量是第*一步，如何搭建一个消费场景，将流量转化为成交量，是促进成交的第二步。

翻看醉鹅娘的抖音视频会发现，其在有意无意中构建一些消费场景，将自己主推的小瓶酒、起泡酒等产品，引导一种生活方式，从而间接影响粉丝的购买行为。

抖音小店开通成功后，可以在商家后台上架产品，并关联抖音小黄车售卖，抖音目前也主推自家的小店，直接在抖音上完成下单，无需跳转第三方平台，转化率更高。

根据抖音《禁售商品类目及管理规则》的规定，酒类为抖音限制分享类目。因此不能自主开通酒类类目进行经营

第五步，做矩阵

要想成为真正的酒业的KOL，单打独斗可不行，要清楚明确地认识到在行业体制中的分工。建立多个抖音账号（一个主账号，多个子账号），账号之间互相引流，互相推动，建立一个流量循环的品牌宣传链。KOL，单打独斗可不行，要清楚明确地认识到在行业体制中的分工。建立多个抖音账号（一个主账号，多个子账号），账号之间互相引流，互相推动，建立一个流量循环的品牌宣传链。

第六步，直播卖货

直播卖货是今年重要的卖货途径，卖货效率高，用户信任度高，还能快速圈粉。

消费在变，卖酒工具也在变

现在是消费更替转变的时代，年轻的消费群体正在崛起，如何做好和年轻消费者的沟通是每个企业都在关心的问题，在90后、00后新生代消费者崛起的时代，传统的经销商老板需要作出改变，需要了解年轻消费者群体的生活方式和购物需求，需要和这些年轻的消费者平等的对话。

所以即便传统如酒业，也随着信息时代的发展，推进数字化营销战略，将受年轻消费群体欢迎的像“抖音”这样的传播平台一步步变为酒业的“销售工具”。

抖音直播带货门槛不高，但是要做到高效带货，甚至爆单，则需要有精心的安排，专*业的指导。滴滴重庆抖星专为商家提供抖音/快手卖货帮助，包含账号定位、蓝v认证、代开店铺及精选联盟、代开橱窗小黄车，只要你想在抖音上卖货，我们都可以一站式解决。

抖音代运营、代办各类证件、培训新手主播、主播培训基地、视频直播基地，主营业务广泛，想要加入主播行列或需要主播的都可以

