

抖音小店搜索流量的2个误区，98%的人还不知道！

产品名称	抖音小店搜索流量的2个误区，98%的人还不知道！
公司名称	杭州北斗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

近抖音小店搜索流量很火，因为这个流量是用户自己主动找过来的，完全免费的，所以很多人都想玩搜索流量。其实这个搜索很早之前就有，只是官方到现在才逐渐加大这个板块的扶持力度，用户可以通过抖音搜索找到商品的入口多了，抖店商家也可以在后台查看自然流量情况。但是现在很多人对抖音小店搜索流量有一些误区，所以怎么做都做不起来。如果你想玩好抖店搜索流量，下面的内容一定要好好看。首先，我们要搞清楚搜索流量它的基本逻辑是什么。电商搜索就是，我需要什么，我就会去搜索什么，搜索到了之后再下单购买。因此商家需要做好关键词排名，排名越高，产品越好，图片越好，点击转化率也就越高。这是传统电商搜索的逻辑，它在抖音上还是有一些不一样的。虽然抖音也要开始做货架电商，但目前来说，它的基本推荐逻辑本质上还是“兴趣电商”，所以不是所有的产品都适合去做搜索流量的。比如说，一个大爆品，客单价很低，这种商品的特点是很多商家都在上，竞品非常非常多，随便一个单品销量几万，几十万，竞品多到你根本看不过来。>这样的品，如果你要去做搜索流量，你每天都去刷，也抢不过别人，更不用想通过几个关键词去做多高的排名。适合做搜索流量的一般是蓝海产品，中高低客单价都可以。因为蓝海产品竞争少，但搜索量高，别人一搜就能搜到你，如果你这个品的价格、图片等都做的不错，那成交转化就会更容易。那么，抖音小店蓝海产品要怎么找？推荐2个方法，一个是抖店后台的蓝海商机中心，这里推荐的都是蓝海产品，搜索量大，但平台又非常缺的。还有一个是巨量算数，这个就相对来说需要一点会看数据的能力。我们打开巨量算数，搜索一个产品关键词，把它的下拉词都记录下来。比如说这个保温杯，把这里的下拉框词全部记下来，我们选这个“保温早餐杯”进入；进入这个搜索词之后，我们直接看综合指数，这里有内容分，传播分以及搜索分。如果说这个词传播分很高，表示这个品在抖音的传播力度很猛，内容分低，说明这个品目前的内容不多，但如果搜索分高，就表示这个品需要的人很多。那它就是一个蓝海类目产品，我们可以根据这个词选一些蓝海产品做搜索流量，会更容易获得自然流量推荐。锋哥：新手必看抖音小店选品方法，选错了直接扣保证金清退店铺！0赞同·0评论文章还不知道抖音小店怎么选品的朋友，也可以找我领取一份抖店选品文档，是我们实操总结的好用的选品方法，可供参考。还有一个误区是，做抖音小店的新手，以为做搜索流量就是S单，S关键词，然后就拼命找亲戚朋友去S这个词，然后店铺就因为虚假交易被扣分扣保证金，店铺被清退了。搜索流量是需要我们一步一步优化的，包括商品信息，商品销量等，优化的好，才能有推荐。简单来说就是你得去实操，去精细化运营，不管是选品，还是选好品之后的优化方法，都要去实践，才能有效果。