

快手小店开通方法步骤？快手新人入驻条件？

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 快手小店开通方法步骤？快手新人入驻条件？ |
| 公司名称 | 杭州北抖星网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼 |
| 联系电话 | 18989452098 13605817015 |

产品详情

不知道有没有细心的小伙伴发现近几年像淘宝，[天猫](#)，拼多多等传统电商平台的流量已经出现了增长乏力。取而代之的是快手小店这匹黑马一举成为了新的大哥，当电商玩家已经入局吃到红利了，很多人还在选择观望状态。

快手小店，一家做短视频的平台却把电商做得风生水起，在[双十一](#)，双十二，年货节屡屡出圈。不得不说快手平台这个大腿，真是谁抱谁香。

好好学习一下，再根据科学的方法去操作，很快就可以出单，一但一个店铺爆单了，马上可以多开几个店铺，哪怕一个店铺一个月只有2000元利润，10个店铺理论上就是2万的利润，任何机会只属于有准备和有执行力的人。

开个快手小店大概需要花多少钱？

快手小店本身开店成本并不高，店铺的[保证金](#)不开店之后也是可以退的，主要在以下几个方面有花费：

- 注册[营业执照](#)100~500元不等，看你找的什么渠道办。
- 店铺保证金2000~5000元不等，主要看你经营什么类目。
- 采集软件5元/月，发货软件15元/月，其他软件预算每月不超过100元。

d. [流动资金](#)

，由于买家在抖店付款之后有回款周期，根据每天订单量的多少大概需要2000~5000元不等的流动资金。

那究竟该如何做好无货源呢，很简单，电商老话”七分靠选品，三分靠运营“。选品选的好不好，跟你的店铺流量和成交转化是直接相关的。

有流量，但选品选的不好，也很难转化。

很多新手出不了单，就是因为选品没选好。

那么快手小店选品该怎么选？

快手商品榜选品

做无货源（以1688/拼多多为货源的店铺模式）快手小店自然流量的，可以按[大盘](#)爆品榜来选品；

通过大盘爆品榜可以了解自己所处行业在整个大盘的商品综合成交情况，查看近一段时间的趋势商品有哪些，找到近期爆款。

然后保存爆款商品的主图，按照种方法中找商品的步骤和逻辑，去选择适合你店铺的商品售卖。

这两种快手小店选品方法都是近比较新的，也比较热门的选品方法。

但是作为新手小白，前期你选出来的产品，不一定就是符合快手调性的产品，不一定是达人喜欢的品，不一定就是好品。

所以我们要进行[测品](#)。

批量上架一些产品，然后通过运营干预，把符合快手调性（容易进入快手猜你喜欢流量池，有自然搜索流量），达人喜欢（提升达人合作意愿）的产品测出来。

数据好的产品单独优化，精细化运营。数据不好的产品直接放养观察。

抖店运营产品优化核心：

1.价格

快手小店很久没有出单，达人也不愿意带，80%是因为价格。

无货源的玩法就是加价，中间商赚差价。

但是怎么加价？什么价格合适呢？

有一个简单粗暴的方法：直接去看快手销量榜和快手热推榜，相同的款式去多多看一下价格。

如果该价格*1.5或*2倍，没有超过同款在某宝的价格，那就可以在抖店上进行上架销售了。

如果超过了，那就批发价*1.3~1.8左右，然后设置10%~30%左右的[佣金](#)

2.引流SKU截流

如果是做猜你喜欢和三十流量，SKU一定要有一个超低价截流的SKU。

比如衣服里面有个9.9元包邮的袜子；或者是29.9元4瓶的[胶水](#)，做一个7.9元1瓶的超低价截流SKU。

3.商品主图

商品主图你可以去多多或者某宝搜索一下同款，看看排名靠前同时销量高的封面图是什么样子的，然后你去用它的主图作为你的封面图。

