

# 抖音小店卖茶叶

产品名称	抖音小店卖茶叶
公司名称	合肥万得宜搜网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	安徽省合肥市蜀山区经济技术开发区湖光路1299号电商园1幢709-816
联系电话	13083057395 13083057395

## 产品详情

直播售卖腊肉怎么上架，抖音卖腊肉需要哪些资料，抖音小店卖茶叶需要哪些流程，直播售卖土特产

抖音卖腊肉如何制作视频推广，蜂蜜腊肉入驻抖音营销推广，茶叶牛肉干怎么制作视频，抖音特产报白

在传统茶营销渠道，获客成本还是挺高的，市场需求也趋于饱和，打开淘宝，搜索茶叶，会出现超过80万件茶叶宝贝在销售中，在抖音，搜索茶的话题，话题内容量过亿，茶市场已经是明显的供大于求。

特别是实体店，今年受疫情冲击，房租人力广告成本不菲，定位中低端的茶叶，本身利润微薄，没有稳定的客源维持，倒闭的非常多，而这两年很多互联网+茶叶，短视频直播带货+茶叶的模式兴起，不少新的茶商崛起，通过线上引流结合线下体验，让很多茶创业者也看到了希望。

但是什么人会在互联网会在抖音买茶叶，这是很多茶商思索的问题，在实体店，大部分都是35岁以上的用户比较稳定，且可以在线下体验口感和品质，互联网上消费者大部分是年轻群体，22-32岁的年轻人为主，特别是抖音。

在线上，喝茶这件事无法直接体验，这也是互联网茶叶大的弊端，用户需求角度，茶叶主要消费人群之间的偏差，以及茶叶具有较强体验的特质，导致茶叶直播电商拓展中高端市场面临阻力。

这几天也在和八马茶业新媒体负责人沟通，他们的抖音账号也面临转型疑难，所以一直在积极寻找外部咨询外脑合作。

我简单在抖音平台搜索了其他竞品的入住情况，茶企是嗅觉非常灵敏的群体，像大益、雨林、下关、润元昌、澜沧古茶等等都能看到一大批茶庄用户用品牌名注册的抖音账号，但缺少有真正做的不错的企业官号，反倒是像祐源普洱、臻益号等一些网络品牌做的有声有色。

润元昌算是一个很小众的，有着互联网基因的茶企，在捕捉流量这方面的确是走在前头的。我认为他们在茶企抖音营销方面有一些可以借鉴的地方，他们深知茶叶有按品种划分的垂直细分品类。

所以，他们采用按品类布局，涵盖普洱茶、柑普茶、陈皮，多ip同时运营的模式，很符合润元昌这个高效率、注重体验式营销的团队。

同时，用打造ip的方式强行进入短视频营销，用差异化的内容在抖音立足的模式，对于很多初入抖音平台的茶企，是有很大的借鉴意义的。

其次，在抖音哪些茶叶账号的内容数据还不错呢，我们可以主要划分为以下六类：

第一类：令中老年群体欲罢不能的心灵鸡汤

第二类：颜值制霸，代表文案：“问你几个问题，大红袍是不是红茶，安吉白茶是白茶还是绿茶……”这样一段茶叶基础常识的对话，出现在了无数个抖音用户的作品中。

第三类：炫耀达人

第四类：幽默、刺激、技术……

第五类：知识分享达人，这是所有系列里基本有料，也贴合“茶”这个话题的短视频了。代表文案：“如何分辨茶叶种类”“关于喝茶的江湖黑话”“适合上班族的五种茶”“茶桌礼仪”“盖碗的使用方式”。

第六类，情感剧情段子类，以早期的八马茶业抖音账号案例，他们的账号定位并没有直接介绍茶业如何，二是以店铺为故事背景，从店员的视角，看形形色色的用户，发生的感人故事，走的是情感路线，这类的早期数据还不错，但是和茶本身无关，为茶品牌带来了曝光，转化可能不如垂直内容的精准。

还有一类是定位比较乱的账号，以零散的实体店茶老板为主，茶叶店一般以发以下几种内容为主：

日常泡茶的视频，以一种记录日常生活的方式，吸引关注。这样做很容易被同行的朋友看到，但是由于拍摄经验的不足，很难获得点赞与回关。

模仿抖音爆款视频拍摄，这类视频通常有趣好玩，在平台上已经被验证过会火爆，发布出去容易获得抖音平台的推荐量，进而有高点赞量和高关注量。

记录生活中有趣的事情，抖音是一个面向大众的短视频社交平台，生活中逗趣的事情能击中笑点，但是一般积累的是泛粉。

当你有足够量的粉丝和影响力，卖什么已经不重要，谁在卖重要。

在“互联网+”行动计划上升为国家战略之后，“互联网+农业”这个大概概念已成为大势所趋，各da品牌茶企也开始陆续入驻互联网市场，未来茶行业走向——“短视频+茶”或许成趋势。

目前，在中国，茶叶线上交易规模只占到了整个茶叶总产值的10%左右，未来仍有巨大的发展空间，个人以为还是有有机遇的。这个逻辑，我理解的正确路径应该是：借助新媒体工具打造品牌，将传统的品牌互联网化，通过抖音微信的社交分享功能完成种子用户积累，结合线下体验店，让消费者到线下实体店品饮体验，线上完成引流和交易，提高服务体验，结合产品渠道和品质的优势，要做da品牌，则需要更全面的市场和战略支撑。

商家可以带上你的资质，去咨询服务商快抖云传媒。服务商会进行指导和辅助，即使是报白小白也不成问题，根本不需要过多的操心。而且找服务商的话，通过率高，时间短，让商家省事省时又省力，让原本根本达不到条件的商家，看见了报白成功的希望