

想在抖音上卖酒？看过来！教你开通酒类抖音小店！找顾念

产品名称	想在抖音上卖酒？看过来！教你开通酒类抖音小店！找顾念
公司名称	温州骐鹿商贸有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省温州市平阳县山门镇红源路201号
联系电话	19548635715

产品详情

许多商家都看到了抖音作为一个DAU过6亿的营销阵地，想在抖音上闯出属于自己的一番天地。抖音上卖啥好？抖音上卖东西一不小心就能成为爆款，有前景的商品类目很多，其中，少不了的就是酒水类目。

在抖音上卖酒有何优势？为何选择在抖音上卖酒？

一、市场大

卖任何产品之前都应当调研好该产品在平台上的市场前景，做出相对应的市场分析。下面来说一说酒水一类的产品在抖音上的市场状况。

统计局数据，2020年，全国酿酒行业产业规模以上企业实现销售收入8353.31亿元，基本与2019年持平。从行业利润变化情况来看，2020年我国酿酒行业的整体经营效稳中有升。酒类市场潜力大，随着人们的消费水平的提高，市场需求也会随着增长。

巨量算数&CTR食品饮料消费者调研的相关数据显示：会参考抖音上种草内容作为消费决策的比例接近6成。抖音作为一个短视频的绝佳阵地，视频种草的大平台，商家可以通过拍摄视频分享酒类知识并对自己的产品进行种草，这无疑也是商家可选的营销途径之一。

二、消费群体精准

根据数据显示，2020巨量引擎全平台泛酒水兴趣用户约为1.8亿，仅2020年12月，抖音酒水消费核心兴趣用户就已超过6700万，同比增长超过62%。从数据中足以见到越来越多的消费者对酒类感兴趣，在抖音平台上这一类目的话题流量居高不下。

兴趣人群的扩大与增加，这恰好符合了抖音电商“兴趣电商”的调性，兴趣激增，需求也会随着增加，销量也会跟着提高。

除此之外，还有一点十分重要，酒类的消费群体与抖音的消费群体是符合的。

酒类的消费群体正趋向年轻化，以90后、00后为代表的Z世代人群将成为消费主力，抖音平台的消费人群广泛，但主要的也是80后为主。

三、直播带货强

5G时代的到来，短视频和直播将迎来新一轮的流量增长。抖音直播带货的火爆显而易见，酒类在抖音直播间的销售状况越发可观。2020年受疫情的影响，酒水的终端生态受到很大的冲击，许多商家看准了抖音这个平台的流量，看准了直播的趋势，在直播中带动了产品的销售。

2020年，泸州老窖官方旗舰店在抖音累计有效直播次数超过130次，通过对用户的长期互动，抖音泸州老窖官方旗舰店2020年12月较10月支付单量暴涨400%，GMV增长264%。直播间互动性强，与粉丝的实时互动可以增加粉丝的黏性，沉淀粉丝，转化流量。

四、达人助力

抖音里达人带货成为热潮，入驻精选联盟，达人可以赚取佣金，同时也能帮助商家带货，可谓一举两得。

无论是薇娅还是罗永浩，都在直播间带过酒类的产品。但也不一定要找头部主播，商家可根据自身的情况让达人进行带货。

如何在抖音卖酒？

在抖音上卖酒，zui有效的一种做法无非是开通抖音小店了。开通抖音小店之后，直播间才能够直接地挂载商品，客户才能够直接在抖音直播间下单。

同时，商家做视频宣传时，顾客想要购买商家的产品无需跳转到第三方的页面，直接在抖音平台上完成交易。开通抖音小店后入驻精选联盟，商家就可以让达人帮忙带货。

抖音小店酒类开通如何开通呢？

酒类与茶叶时尚饰品，内衣，珠宝文玩，本地生活，保健品，二手奢侈品，陶瓷，茶叶，3C电子一样属于特殊类目，特殊类目开通抖音小店商家自行开通不了，属于定向邀约类目，需要报白，入驻直播基地，才能卖。不知道如何入驻直播基地的可以找相关的抖音小店服务商，通过渠道进入。

需要什么资质呢？

一、酒类入驻标准

1. 入驻主体应为在中国大陆地区注册的企业。
2. 入驻主体经营范围及经营时间在营业执照规定经营范围及经营期限内。
3. 售卖商品包含在招商类目范围内，且具备相关资质。
4. 商品必须符合法律及行业标准的质量要求。
5. 所有资质需提供原件扫描件并加盖入驻主体的红色印章。

6.商家应当保证授权的真实性和合法性，如出现授权不合法或侵犯第三方合法权益情形，平台有权采取必要措施，保护消费者合法权益。

二、基础资质

1. 营业执照

2. 法定代表人/经营人身份证

3. 银行账户信息

想要在抖音上卖酒的商家抓住机遇，赶上热潮，赶紧行动起来吧！