

抖音小店如何爆单？被你忽视的流量密码，教你如何快速爆单

产品名称	抖音小店如何爆单？被你忽视的流量密码，教你如何快速爆单
公司名称	山西力辛科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区康宁街康宁大厦1201
联系电话	19935357294 19935357294

产品详情

很多抖音小店新手在操作无货源的时候经常会遇到店铺没流量，不出单的情况。

这时候就会很好奇别人的店铺为什么可以天天爆单，流量大，那么我们小白卖家遇到这种没有流量。没有订单量该怎么办呢？

如何才能打造属于店铺自己的爆款，这是很多中小卖家和新手卖家心里的疑问，那么花花就来跟大家分享一些打造店铺爆款的实操技巧吧！

首先，选品是关键因素。

这个就是很多商家拉开差距的一点，如果你只是认为简单的把商品放上去销售，那么店铺没有订单量是很正常的，

我们选款是为了选出有爆款潜质的商品，为我们后续爆款打造节省不少精力，并且可以带动店铺其他商品的销售，为店铺引入更多流量。

如何才能选择适合店铺产品呢？需要抓住三个要点：

1、季节因素：

这对于像是服装等具有明显季节特征的商品来说是十分重要的，在选择这些产品时一定要考虑到是否当季的因素，千万不能大冬天的主推泳装，而大夏天的主推毛衣，这样是很难出爆款的。

2、产品属性：

每个宝贝都有属于自己的属性，这些属性是由不同的数据组合而成的，并且每个属性都代表一个市场需

求，能为我们带来特定的流量。

要是这个宝贝的多个属性都是热销属性，那它就是一个潜在爆款，它爆发的可能性很大，爆发之后的力度也会很大。

这时我们可以根据搜索关键词的热度来进行选款。

如我们搜索“润唇膏”，此时在搜索框下拉框中我们可以看到如“防干裂”“滋润”等属性，排名越靠前就说明消费者需求越大。

3、价格因素：

很多卖家会忽略这个因素，通常来说，大部分爆款的价格都是中低价位的，因此我们在对爆款定价时，我们一定要仔细观察整个行业的消费者对价格的接受能力与购买能力

接下来就是商品优化。

当我们把潜在爆款宝贝选出来之后，这时你离成功还有一半路程。

1、标题优化：

宝贝标题不是一成不变的，因为在不同阶段标题优化的侧重点是不一样的，如上架前期的标题优化主要侧重于长尾词，可以尽量避免竞争。

到中后期时，爆款基本形成，此时就要对标题进行二次优化，就要通过头部热词去争取更多流量。

2、首图、详情页和标题高度相关

一般我们在选择标题关键词时，一定要围绕一个核心的转化属性词，也就是真正的吸引消费者购买的词，比如说修身、加厚、防水等。然后你在制作主图和详情页时就要去突出这个核心转化属性，这样对于标签的强化。

好啦，上面就是小店前期 零基础运营的步骤，只要按照这个流程步骤走，你想做不到都难。

大家有问题及时交流，这样才能更快进步！