

抖音小店怎么推广和引流？

产品名称	抖音小店怎么推广和引流？
公司名称	四川江雀网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区提督街1号1栋3层70-75号
联系电话	15983150443 15983150443

产品详情

对于抖音小店来说，推广和引流是很重要的，有流量的地方就有潜在顾客，将自己的商品推到人更多的地方，才可能会有更多的订单

1. 精选联盟

开通精选联盟的条件并不高，一般都可以顺利开通，将所需推广的商品上传精选联盟，一般设置商品价格20%佣金就可以了，当然有些利润较低低客单价低的，就不推荐这种方式了。因为佣金数额较少可能并不能吸引达人来给你带货，佣金太高自己又赚不到什么钱。

2. 参与官方活动

想要参加官方活动，比如“618”购物节、双十一活动等等，不管大小活动，想要参加对于店铺的评分都是有要求的，店铺评分过低是没办法参加活动的。而且要时刻关注官方发布的活动信息，尽量参加符合自己店铺定位的那些活动，以及活动的要求和规则。

3. 主打商品，流量倾斜

自己给店铺一部分商品打造成为爆款，从而带来店铺流量。因为如果店铺里每个商品都推，那平摊下来的流量并不能让商品的销量增加。如果有优质的主推商品，反而流量更多，还能给店铺也带来流量，更加划算。

4. 主动与达人合作

达人合作要有自己的方案，例如给达人多少佣金，应该怎么推销产品，要达到什么样的效果等等。还要有一定的沟通技巧。有些加上达人了，对方一直不回消息或者反复沟通几次推掉了。这就要靠我们自身的沟通技巧了，一般情况下，达人都比较繁忙，既然对方添加我们了，证明有合作意向。我们其实可以直接给对方打电话，或者线下见面，这样比发短消息更快，也更能表达清楚我们的合作方案，效率更高。

5. 短视频引爆

抓住目标人群，要知道自己店铺商品的目标人群，比如卖潮流女鞋，就要针对年轻女性来拍摄发布视频，力图视频优美鲜丽，而如果经营的是厨房用具之类的，则拍摄视频要针对的则是家庭妇女、中青年人群，需要展示商品的实用性和性价比。并且尽量是有热度或者争议的事件，同时度也要把握好。