

抖音运营之店铺运营

产品名称	抖音运营之店铺运营
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

运营的目的只有两个：（1）获取流量；（2）提高转化。

1、获取流量

流量来源简单划分有5种：（1）猜你喜欢流量池；（2）达人流量池；（3）精选联盟流量池；（4）官方付费推广流量池；（5）视频和直播流量池。

（1）猜你喜欢流量池

猜喜欢的入口有几个地方：抖音搜索框，待发货，待收货，待评价，我的订单，还有很多，抖音商城，产品详情页。

这个流量机制就是通过人工操作（S单）让抖音官方觉得你这个店和店的产品是特别优质的从而推荐给其他用户。

这里的核心就是S单：这里要看你的店里有多少产品（要有计划地S几轮动销）；你找S单的抖音号的权重是不是够高（好是没有在抖音购物过的人）；根据权重又可决定一拖几；进入直播间多久下单；开播多久……这里的细节是挺多的，毕竟大家都知道是S单

现在比较大的团队都是自建yu塘，就是为了保证抖音号的权重，保证店的安全。

如果自己不想找人，你也可以通过直播的玩法，以亏产品的成本的方式S销量，或者亏本让达人帮你带货快速起店（大团队喜欢快速）。

以上的操作都是为了保证把店的DSR（物流，评论，客服）评分和动销搞起来。

DSR评分特别特别特别重要，而且刚好近规则改了，这里强调一下：

(1) 商品体验分由考核好评率指标调整为考核差评率指标，同时调整分母为物流签收订单量

(2) 物流体验分由考核【平均物流到货时长】指标调整为考核【揽收及时率】和【订单配送时长】，同时取消【物流好评率】指标考核

(3) 服务体验分取消【服务好评率】指标考核，强化其他项考核

(4) 展示三项考核模块权重占比：商品体验（50%）、物流体验（15%）、服务体验（35%）

(5) 诊断页面升级，新增指标提升建议及行业对比

特别是差评和退货，占了百分之五十的权重，其次是物流体验占百分之三十五的权重，客服体验占百分之十五的权重。

很多小白问多少体验分要多少，不要问，没有高，只有更高，这个是和你获取流量很大的关系，要争取5分。

这里至少搞个评论50个以上，0差评，DSR评分4.7以上。

(2) 达人流量池

从抖音角度来说，和达人合作带货是长久的，是抖音所喜欢的，抖音就是想打造一个达人，消费者，商家，平台互利的电商生态，这里的逻辑就不分析了。

这个要从管理的角度去运营，安排一个人对接达人，每天不断地联系达人，不断地积累达人资源，这个对有货源的人来说相对比较好。

对接达人是很需要技巧的，特别在你刚做店，销量不高的时候，除非你店销量很好。但达人资源永远是不嫌多的。

当然前面在猜你喜欢流量池有说过，有些商家靠达人S单，而不是利润来源，这是一种玩法；现在这里说的达人长久玩法是指和达人出单获取流量和转化一体，利润也是来源于这里。

商家需要和达人一起成长。

(3) 精选联盟流量池

精选联盟流量池某种程度也算是达人流量池，只是减少了和达人对接的麻烦，让达人在精选联盟平台主动选择带我们的货。

这里的核心点就是佣金要比同类产品高，销量高。这两点是达人选择你的重要的因素。

当然我们也要在精选联盟上运营一下的，SEO优化标题、关键词，同类产品多铺几个增加展示面等等，让更多的达人看到我们从而选择我们的产品。

从目标来说也是看是为了出单还是S单。

(4) 官方付费推广流量池

这里要讲明白的话就不是一篇文章的事了，我把付费推广和达人合作合称为抖店的倚天剑屠龙刀

，能把这两个玩好才是未来！

这里有太多玩法了，视频买量，直播买量，为达人买量，为自己买量，各种配合来玩。

（5）视频和直播流量池

这里要提一下视频，现在的人都挺忽略视频，其实这个也是一个商品流量入口，而且流量是很大的，配合付费推广，简直是天下。

直播自然不用说，看团队吧，要自播还是找达人，要买量还是靠玩法。

前期能把猜你喜欢和精选联盟玩好就不愁吃喝了，当然你想高举高打那另外说。

2、提高转化

提高转化这里其实方法论很全了，就是以前电商运营的那一套，前面在讲猜你喜欢流量池的时候就说了两个核心点：动销和DSR。

玩来玩去就是玩这两个，不过呢，上面主要说的S的人为搞，这里运营是真的要提高转化率，那这里的主图，标题，价格是很重要的。

否则前面流量运营得很好，但就是不出单，这个时候就是欲哭无泪了哈哈。

我们得关注点击率、转化率、好评率、差评率、收藏率、加购率，这不就是传统电商的运营基础嘛，这个就不展开说了。

三、附言

抖店的确是下半年的一个风口，这篇文章基本把所有核心要点都说了，当然操作起来每一个核心点都有很多细节需要注意，但一篇文章不可能每一个细节点都说到，也没这么多时间。