

陶瓷商家入驻抖店有什么用？需要遵守什么规则？

产品名称	陶瓷商家入驻抖店有什么用？需要遵守什么规则？
公司名称	泾河新城木子抖抖信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	郑州市金水区天明路72号2号楼1单元13层1305号
联系电话	15138949894 15138949894

产品详情

陶瓷发源自中国，陶瓷制品存在于我们生活的方方面面，小到一个杯子，大到建筑的外壁都是陶瓷。中国陶瓷市场是一个数千亿级的市场，而且并不存在的龙头企业，许多小企业也可以凭借创意和设计在细分的陶瓷市场里分一杯羹。

疫情期间陶瓷行业像其他行业一样受到了一定的影响，人们无法出门到线下门店挑选喜欢的款式，线下渠道或多或少遭遇衰减。正是因为这些原因，许多陶瓷企业商家开始把目光放到线上渠道，而抖音电商越来越被陶瓷商家重视，毕竟抖音是国内zui大的流量池之一了。

在去年9月统计过一个数据，抖音平台每日重度用户规模（日均30分钟以上）已经达到了2.92亿，排在后面的快手仅有1.32亿。抖音的日活用户也在6亿以上，2021年的GMV很可能突破万亿，陶瓷商家想要在抖音开店卖货必须要开通抖音小店。

抖音小店官方为陶瓷商家设置了入驻的规则和门槛，也为商家提供了卖货的便利功能。

抖音小店的功能

店铺智能装修

现在的人都是视觉动物，看视频要看清晰度够高的，画面精美的，逛网店购物也一样喜欢精心装修过的。设计装修毕竟也是有一定的门槛，许多陶瓷商家不会操作怎么办？抖音小店为商家提供了店铺智能装修功能。

店铺智能装修，是抖店店铺推出的针对店铺页面进行智能装修的功能和服务，该产品集成智能化、自动化的能力，可实现商品推荐千人千面，并自动展示店铺公开优惠信息、店铺好货榜单等，帮助商家轻松实现店铺页面装修，降低经营成本。

短视频和直播卖货

开通抖音小店后，陶瓷商家可以在发布的视频里分享自己的商品，用户看完短视频被种草后可以直接点击链接下单购买，不管是粉丝还是算法推荐的用户都有机会在视频界面被成功转化。

直播卖货是抖音电商的重点，也是陶瓷类目卖货的重要途径，用户通过视频直播可以直观看到瓷器的大小，设计，光泽这些方面，商家也可以及时解决观众的疑惑。商品链接通过直播间的橱窗直接展示出来，观众点击橱窗就可以直接下单，有效提高商品的转化率。

陶瓷类目入驻需要遵守什么规则？如何报白？

对于陶瓷企业商家来说，刚开始无法上架陶瓷类目的商品。因为陶瓷属于特殊的定向招商类目，陶瓷商家需要申报抖音的白名单和入驻抖音电商直播基地后，才可以上架商品和进行直播带货。

陶瓷商家自行报白

抖音官方为陶瓷商家提供了一个自行报白的途径——在平台填写调查问卷。自行申报审核一般会耗费颇长的等待时间，在报白中所需的各种资料比较繁多杂乱，如果你不是有一定度的品牌或者体量比较大的供应商，抖音官方对你的关注度是不高的，所以成功率也相对较低。

服务商报白

这种方式说白了就是付费服务，但付费服务也并不都是坏事。服务商拥有丰富的经验和内部渠道资源，在前期就能为商家核对好所需的资质证明和资料内容，保证在zui短时间内为商家完成报白。毕竟服务商自己的资源也是砸钱砸时间砸出来的，只要效率越快，你就可以越早上架商品卖货，越早赚到利润。

完成报白之后，陶瓷类目还需要通过商品资质。

1、报关单：经营进口商品，需提供近一年内的中华人民共和国海关进口货物报关单，报关单上应展现对应品牌名称，及商品名称；（若报关单上的经营使用单位或收货单位不在授权链上，需同时提供委托进口协议）。2、质检报告：提供近一年内由第三方权威质检机构出具的含有CMA或CNAS认证的质检报告。

目前开通陶瓷类目不需要交基地保证金，而且可以异地发货异地直播。想要在抖音卖陶瓷制品的商家尽快把握机会。