

新手小白抖音小店应该如何运营?

产品名称	新手小白抖音小店应该如何运营?
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

现在，我讲讲自己的运营经验，比较适合小白，你一学就会。只讲三点，全程干货无尿点，帮你快速了解抖音小店从开通到赚钱的捷径。1. 抖音小店开通2. 抖音小店定位3.

抖音小店流量来源一、 [抖音小店](#)开通：步骤很简单，三步走，细节处别掉链子。1>

注册抖音号，身份证就行；2> 办个营业执照（个体/企业都行），这点不难，有时间自己跑工商局（免费），没时间找机构代办跑腿。3> 开通小店，缴纳保证金，2000-20000，不同类目保证金不同。ps：敲重点，商品必须在招商类目范围内，并且有相关资质。

二、抖音小店定位：

小店开通后，卖什么，怎么卖？成了老板头疼的问题。首先，你在开店之前，要有一个清楚地思路：我到底打算卖什么？卖自家产品？还是带货，卖别人的产品？还是两种情况都做？怎么卖？是自己亲自搞流量，还是找达人合作，还是两种形式都一起做。这是一个很头疼的问题，卖货的渠道没有打通，你很难出单。下面来详细讲讲，卖什么产品和怎么卖，内容比较干，慢慢消化。1. 我有什么产品？现在你的手上有自家产品吗？是实物还是虚拟产品？这是每一位老板要考虑的件事。实物产品：需要涉及到物流，退货售后等问题，这一部分的环节，比较头痛。通常做实物产品的，有一大波老板都是[淘系](#)

和京东转型。他们在抖音上卖货，那简直是轻车熟路，唯一困扰他

们的就是搞流量，下面我会重点讲。传统电商到短视频电商，差距还是比较大，老板们面临的大问题，不是没有产品，不是售后问题，而是怎么卖的问题。[虚拟产品](#)

：知识课程、服务、咨询类，都可以归类到虚拟产品里，不需要物流，通常不涉及退货。因为课程或服务一旦开启，就意味着交付实现，很少有退货现象，这就是卖虚拟产品的好处。除非是课程夸大宣传，推广的和实际交付的差距太大，导致客户不满，才会导致退货。我自己就是做写作培训的，从没有这些售后问题。但是，不妨真心告诉你，做虚拟产品，操碎心。尤其是像我这样的个体户，非常注重口碑，视学员如上帝。学员买了课，他不学习，你还要追着他学。因为学员的学习成果，是你的价值体现