

抖音小店运营思路

产品名称	抖音小店运营思路
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

时代的变迁，就是一场进化论。

根据我这么长时间对抖音小店的运营，有几点深刻的体会。

抖音流量虽然大，但引流还是有门槛的。不过对于原来做电商的兄弟来说，还是相对容易的多！

现在的抖音小店，就相当于2019年的淘宝，用我们惯用的运营手段，下面我详细讲解一下：

1、数据运营。产品上架以后，我们需要对链接进行人为操作，也就是刷一些基础销量，和评论晒图，做的越逼真越好。作用我想就不用多说了吧，大家都懂！

也简单，直接用1-3个号，一次性拍几十单，上百单都可以，都是记销量的，比做淘宝轻松多了。

2、内容运营。这里说的内容运营，我认为是唯一跟做淘宝的区别，就是需要拍短视频或直播。关键点是要看你的运营侧重点，是以短视频带货为主，还是以直播带货为主。如以短视频带货的话，那我们的工作就是以拍高品质的短视频引流为主，通过短视频+购物橱窗成交。

如以直播带货为重点的话，工作重心就要把直播运营和直播间引流为主，可以通过短视频+巨量引擎+直播流量来做转化。

3，产品运营。做抖音小店，容易的方式就是产品本身就具有传播点，新奇特，或者有一定差异化的产品，随便拍一个种草视频就可以。

如果我们的产品是大众化的产品，有几个方向提供给大家：

一、Ip人设打法:你可以是老板，也可以是公司的某个有话语权的人，以vlog方式来记录你的生活和工作，一边做一边展示你做事的态度，和你的优势，靠讲故事，虚实结合来吸引粉丝！

二、短视频内容不需要拍的高大上，更不需要拍什么段子，你只要把你的工厂，你的车间，样板间，库存，仓库，团队，生产过程等真实的信息传递出去，打原产地牌，价格和行业知识上，给粉丝提供福利和价值就可以！

关于账号运营，很多人都会问，要不要养号，有没有什么权重之分。我想说的是不要太关注这些有的没的，干就完了。内容不够，数量来凑，不要管几点发视频流量大，也不要管有没有点赞量，每天什么时候有视频，弄好就发，有多少发多少，总会有一条爆的。