

# 抖音小店传统滋补类目报白流程,冬虫夏草灵芝孢子藏红花石斛鹿制品滋补品报白方法

产品名称	抖音小店传统滋补类目报白流程,冬虫夏草灵芝孢子藏红花石斛鹿制品滋补品报白方法
公司名称	泾河新城坤泽抖抖信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	陕西省西咸新区泾河新城崇文镇孵化中心1号楼3层东南角35369
联系电话	13592595703 13592595703

## 产品详情

近期有很多售卖滋补品商家问自己的产品怎么入驻抖音小店，怎么开通抖音小店？那么，这篇文章，小编将给大家介绍滋补营养品该怎么开通抖音小店。

抖音店的传统滋补品有哪些类目商品？

参类滋补品(山参)、滋补养生原料(黄芪、天麻、太子参、丹参、杜仲等)、药食同源食品(藏红花、葛根、鸡内金、川贝等)、保健茶、食疗营养(药膳保健汤等)、冬虫夏草、鹿茸、灵芝、燕窝、石斛枫斗等。这些都是属于定向邀约，需要报白才可以开通的。那么，如果要申请报白的话，需要准备哪些资料，以及满足什么样的条件？下面带大家了解，

抖店滋补品类目报白开通也可以直接+V页面手机号，微信同手机号

1、准备好抖音传统滋补类目的营业执照、商品证明、商标授权或商标注册证、经销授权、第三方店铺数据、抖音小店数据、食品类各项证明等。

注意传统滋补类目当中对产品质量有着很高要求，如果是进口产品还需要按照其进口规定来提供资质，这样才能确保资质在报白当中不会产生问题。

2、进入抖音官方平台当中点击问卷做出内容填写，填写完成后跟资料一同上传至后台来等待审核，抖音后台当中的工作人员会根据资质来做出判定，对审核通过的商家进行信息反馈，对于没有通过审核的商家则不进行信息反馈，这类方法适合国际企业、实力雄厚的大型企业进行操作，中小型商家很难在问卷报白中得到满意结果。

## 二、滋补品类目入驻所需资料

1、抖音小店名称ID，抖音uid

2、营业执照（那营业执照的话，我们扫描的时候需要露出他的整个四角哈完整度）

3、就是我们的自主商标了（2个）而且还需要提供一个完整的链录证明授权书

4、在抖音平台未来规划详细阐述，月度带货，急达人带货等。

5、品牌成立时间品牌名称加上我们的品牌介绍，比如品牌过多，依次介绍品牌次数过多，给分数链接权限设置为互联网网上获得的可阅读。

6、店铺主营品类，比如燕窝，红参，黄芪，桃胶，益生菌，胶原蛋白，酵素等等。

7、第三方链接主体一致，GMV要求半年，每月销售额低达到30万，某猫店以及某东电的第三方生意参谋截图

8、小店登录手机号加上我们的身份证正反面，再加上我们的手持半身的照片

9、店铺负责人手机号码加邮箱

但是在市场当中有些中小商家、新开的滋补品商家资质往往不够出众，这样的商家找基地报白就算能提供再多资料也无法让报白效率有所提升，甚至会浪费几个月的时间在基地报白当中。

所以这类商家好先准备好所需资质，再找的服务商报白，可以提高报白的成功率！也节约了时间！

抖店滋补品类目报白开通也可以直接+V页面手机号，微信同手机号

首先我们来看层，从用户刷到直播间到进入停留、发生互动这一系列的动作，对应的指标就是内容吸引

指标以及互动，还有部分的负反馈指标。具体量化指标就是进房率、停留时长、评论关注等。

到了第二层用户对商品和购买存在一定的意愿时，我们进而发生的商品购物车点击率、商品购买等行为。这就对应了我们的转化效率指标，如商品点击率、商品转化率、人均支付单价等。

然后到后第三层是指用户下单后到收到货的整体体验，并有一定概率给出评价反馈。这就对应了我们的服务体验指标，包括好评、差评等负向三率。

当我们商家在某一场直播或者某一段时间出现流量下降时，数据指标出现下降，我们应该如何定位和归因呢？借助抖音电商罗盘的直播间流量诊断工具，这时我们只需要跟随以下五个步骤，就可以轻松地获得我们的流量药方。

步，我们会直接从结算的GMV公式出发，拆解公式中的每一个指标具体数值针对本场直播间的曝光，也就是对流量的板块做出对应的分析。

GMV公式相关指标：曝光次数、曝光转化率、笔单价、结算率

第二步，由于不同的流量渠道进入的用户路径不同，指标的高低都有的自己渠道的特性。

分类流量渠道：直播推荐流量、短视频引流、巨量千川广告、搜索/电商...

第三步，系统会对比商家历史自身的数据，明确该入口的波动归因，同时我们会加以直播间的数据作为对应提升的基础标准。

对比自身数据：自身波动对比、类目对比

第四步，我们会根据上述的分发逻辑，系统自动定位商家在经营能力，即我们的内容转化合规和勤奋度指标上的问题。

定位诊断问题：内容、转化、合规、勤奋度

第五步，在明确问题后，系统提供对应的文字建议，以实现直播运营优化。