

# 抖音小店滋补品类目怎么开通报白?开通抖店保健品滋补品需要哪些资质条件要求?

产品名称	抖音小店滋补品类目怎么开通报白?开通抖店保健品滋补品需要哪些资质条件要求?
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？这是因为滋补品属于抖音定向招商类目必须要报备白名单才可以正常开通类目，正常售卖，也就是我们说的报白之后才可以，那么哪些产品属于滋补品需要报白呢，下面给大家介绍，快速开通滋补品也可以直接咨询我们。

抖音店的传统滋补品有哪些类别？

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

所以，当算法给我们流量的时候，要尽可能去创造更好的UV价值。既然算法需要停留，那我就想尽办法来制造停留。

基于上述底层逻辑，抖音直播带货都有哪些打法呢？下面小编将分享6种主流打法。

01

### 七天螺旋法

以低价商品作为引流款，吸引用户停留、扣评，从而获取系统推荐；并且需要确保每一场的停留跟互动指标比上一场好，一般3-7天就可以将在线人数拉到千人以上，流量拉高后直接打利润款即可。

这个玩法的优点在于3-7天就可以快速起号；

缺点是流量承接能力要求高，客单价拉升时间长。

02

福袋卡直播广场

同样以低价商品作为福袋，吸引用户扣评。

这种玩法的优点在于：

起号快，通过3-7天将在线拉高，然后利用福袋发放的等待期进行憋单。

无论是七天螺旋法还是福袋卡广场，都是流量来得快，去得也快。

为什么？

01没有人设；

02第二不重视视频端流量；

03第三泛流量不，UV价值低；

04第四就是带有活动欺诈容易被举报。

即使有上述风险，但是大多直播间还是以活动的方式进行起号，而且做得很好。

他们是怎么活下来的？答案在第三个打法。

03

实物福袋打法

这种玩法虽然不能保证账号存活，但是相对于前面2种玩法，存活率还是非常高的。

具体如何操作？

1、首先在引流款上面，并没有采用低价的形式，而是以实物福袋进行拉流，避免了低价成单的问题，同时极大的降低成本。

2、起号之初不借助算法推送的泛流量进行拉流，而是通过投放dou+拉来基础属性相对的初始用户，并且能快速赶走大头娃娃。

3、在福袋之后进行承接流量时，不推低价商品，而是以不赚钱的价格（将产品进行利润去除）进行承接，获得相对好看的成交数据及UV价值。

4、观察实时的流量数据，穿插利润款开始拉升GMV进而获得利润，随着账号流量的越稳定，逐渐增加利润款的比例。

5、不完全依赖直播推荐的流量，而是从一开始就重视视频端的流量，形成健康的流量结构，避免出现系

统推荐减少而导致流量一下子收缩的情况。

6、打造账号时，不管是账号描述，视频端，还是直播端，对于IP人设的塑造都不断在强化。

7、重要的一点：重视选品，确保账号在某个品类能爆几十万GMV。

04

### 细分品类垂直起号法

这种打法大的优点就是场观人数低，但是成交额很高，转化率也高。

核心在于视频端爆流，一旦爆流，直接把直播间引爆。

1、这个打法讲究的是停留与转化并行，做到流量来一个转化一个。通过极高的转化率来获得极致的推荐流量。

2、前端视频主要为展款视频，主打卖点、颜值、性价比，每天发布3-5条，但在直播中需要实时监控直播间的短视频流量，及时承接，才能撬动更多流量。但如果只看视频的累计播放量或者引流人数，不知道当前直播间流量，到底是哪个视频正在带人进来？就没办法承接。所以能直接查看每条视频的当前时间段引流人数，了解近5分钟进场的观众是哪一条视频引入的，主播就能快速的调整讲解商品转化。

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