

不直播不拍视频，照样能爆单的抖店新玩法！

产品名称	不直播不拍视频，照样能爆单的抖店新玩法！
公司名称	武汉经天纬地人和信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武汉市洪山区恒安路366号火星空间10层03号
联系电话	15207141239 15207141239

产品详情

比如下面这个店铺，只用了半个月的时间就完成了冷启动，一个月到了200万+的销售额：

其中商品卡成交金额15.6万：

这个玩法的关键词叫商品卡。

这是我们花了3个月的时间琢磨透的抖店商品卡流量玩法，现在用三分钟的时间给你讲的明明白白。

众所周知，抖店消费者下单的方式有三种，分别是视频小黄车下单、直播间购物车下单以及直接访问商品下单。

而这种直接访问商品，然后点进去看到的商品详情，就是我们要说的商品卡。

什么是抖店商品卡？

通过非直播、短视频载体直接访问商品产生的流量和订单数据，归为商品卡载体，也就是说用户通过各个入口直接访问商品产生的订单，按载体拆分的话都属于商品卡成交。

从流量角度来说，商品卡流量就是用户在不通过直播、短视频渠道进入商品详情页的商品点击行为，定义为商品卡流量；

从订单角度来看，非直播、短视频带来的成交就是商品卡的成交。

不管是用户通过搜索也好，抖店商城展示也好，抖店活动也好，总之你的这个商品卡如果让别人有点进来的兴趣，那么就能获得大把大把的流量。

因为自从抖店升级为全域兴趣电商后，货架的抖店商城是一级流量在驱动增长，那么多人在搜索下单，自然是谁把这个玩明白了，那就更容易爆单。

而且商家还能在后台看到商品卡的核心数据，包括你的流量、转化、成交等等，可以通过这些数据再去调整优化。

流量不好，那就是你的主图吸引力不够；

转化率过低，大概率是商品的详情要优化；

成交不高，那说明在同类产品中价格和服务可能没占到优势；

根据商品卡的数据所反映出来的问题再去调整优化。

如何获得更多抖店商品卡流量？

想获得更多商品卡流量和稳定成交，必须掌握6个指标：商品卡点击人数、UV价值、点击成交转化率、成交金额、首购新客占比、复购老客占比。

想获得稳定商品卡成交，必须了解商品卡的流量及成交价值。

商品卡点击人数、UV价值代表商品卡有多少流量，单用户流量贡献；点击成交转化率、成交金额代表商品卡成交表现，此外还需要关注新老客成交贡献，做好拉新和老客留存，才能获得稳定成交。

这些指标哪里看？

很简单，电脑端只需要打开抖店，点击顶部的电商楼盘，然后再点击左侧的首页；然后页面的顶部就会出现商品卡一栏，从这里进入就能看到你的商品卡数据。

使用手机APP时，那就在抖店APP首页找到数据栏，然后点击进去，接着在这个数据楼盘的右下方找到商品卡，点击商品卡也能看到数据了。

zui后，给大家提点建议，记住优化要围绕图片、标题、详情页，参考同行的同时，再做出一些创新。

关于抖店商品卡，过多的技巧我就不赘述了，具体的我都总结在zui新版的《抖店商品卡流量实操流程》文档里面了，需要的童鞋随时加右上角锋哥(备注：商品卡)免费领取。