

抖店小店商品卡流量爆发，商品卡流量爆单玩法详解

产品名称	抖店小店商品卡流量爆发，商品卡流量爆单玩法详解
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

抖店小店的商品卡是什么？

zui近很多小伙伴都在问，抖店小店商品卡是什么？是不是特别厉害？不拍视频不做直播是不是就可以出单？

是的，没错！

大家现在了解抖店商品卡只是了解的很广泛知识点，并没有人给大家去实打实的讲实操。

今天，我就来根据我们自己店铺实操的案例和数据，来详细讲一讲商品卡的实操流程。

现在80%的直播间带货团队和短视频带货团队，商品成交占比了已经超过了30%。

下面这个截图就是我们其中一个店铺的商品卡流量核心数据：

首先，如果说现在想去做好商品卡，你得明白商品卡流量是什么？

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。

如何做好抖店小店商品卡流量？

重点记住两个重要的因素，

第一，店铺权重；

第二，产品权重；

店铺权重核心点就在于你的体验分，如果说你的抖店小店体验分都低到4.3以下了，平台是不会给你推荐流量。

抖店小店评分越高，给你推荐产品的几率越大，一般正常要做到4.8分、4.9分。

第二个产品权重，商品卡的来源一个是搜索，一个是点击和下单。

在产品权重里面，第一搜索权重，第二点击；也就是说你的图片好坏直接影响转化。

点击率主要就是主图影响；搜索权重主要是标题影响。

主图优化建议：有卖点、有促销、有背书、有场景；

有卖点：清晰卖点，突出商品与其他商品有何不同；

有促销：传递促销信息，提升点击率。常见方式：打标平台活动、增加赠品信息等；

有背书：打消用户购物疑虑，提升用户对商品的信任感；

有场景：增加产品使用场景，让用户“一眼秒懂产品功能”；

标题优化建议：标题里面必须要涵盖以下几个词，第一飙升词，第二蓝海词，第三长尾词，第四你的大词。

什么是飙升词，就是zui近需求量比较大？

第二什么是蓝海词，就是有需求，但是卖家较少，竞争小的词；

什么是长尾词+大词，例如修身韩版、连衣裙，这种情况下，修身韩版是在描述你这个产品，而连衣裙则是你产品的大词。

在组合标题的时候，一定要注意这核心的几个词。

2023年如果说你还不重视抖店商品卡流量，那么你就跟2021年错过抖店小店的第一波红利一样。

如果你想系统的学习抖店商品卡的玩法，可以随时加右上角锋哥（备注：抖店小店）找我免费领取一份抖店商品卡流量运营玩法文档。