

2023年抖店小店代发模式还能继续做吗？

产品名称	2023年抖店小店代发模式还能继续做吗？
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

一晃2022年结束了，2023年已经开始了！

今天想结合我们自己抖店小店店群运营实际情况，浅唠一下明年抖店小店的趋势。

我们从2020年夏天正式入局抖店小店，算是第一波开始做抖店店群的团队。

目前店铺已经30多家，也积累了数十个供应链资源合作，拿到了几个品牌授权做旗舰店、专卖店。

红人星球自营抖店小店（部分截图）

前面2年，抖店小店玩法确实非常暴力，也很暴利。

只要你不过分，基本上平台会睁一只眼闭一只眼。像什么大量铺货，批量开店，软件搬运、S单、低价引流...

很多人，包括我们自己，也在前面这2年都薅到了平台的流量，赚到了第一桶金。

但是，今年被清退被判罚的商家，比去年也确实增加了。我估计增加了几十倍应该是有的。

因为今年平台开始规范化了，给你打个比方你就懂了。

你可以把抖店当成一个新成立的公司，因为抖店小店问世也没多长时间。

新公司刚成立的时候，是不是需要大量的招聘员工？大量的发布招聘信息，然后会让一大波人过来面试，试岗？

过了试岗期，老板开始要淘汰了，淘汰什么人呢？

不守公司规矩，不听话，不好管理的，欺骗客户的，给公司造成损失的，有危险行为的人。

还包括一些耍小聪明的，耍手段的，投机取巧的，这个就像平台跟我们商家的合作关系。

去年、前年大量的让商家入驻，丰富商城的SKU，今年立规矩，教育商家。

淘汰了所有不守规矩的，大量铺货的，没有任何运营本事的，投机取巧的，数据造假的，S单的，大面积的低价引流的。

今年的负反馈折磨人吧？让所有的商家哄着消费者来消费，直播间的憋单套路的满天飞，这些意味着什么？

平台在教育商家，让商家更加规范化，懂得平台的规矩，不要扰乱平台的环境，给消费者提供好的商品，做好客户的售后服务，不要引起投诉，愿意让消费者在平台上养成消费习惯。

你会发现，今年抖店小店后台的规则，实时在更新越来越多了，规矩越来越多了，该干的不该干的全部都给你罗列清楚了，为什么？

因为它需要电商专业化了，现在不光是我们上品，卖货，发货，售后，包括做一张商品的主图，都需要规定你什么尺寸，具体要多少张。

一个尺码表都能给你做出高级尺码表，普通尺码表，智能尺码表。

所以明年抖店小店的趋势，一定是优质的商家，专业的商家，才能在这个平台上存活。

未来抖店小店商家能活下来的无非就这么几类：

一是有稳定供应链的商家；

抖店确实是一个非常吃供应链的平台。因为抖店电商对于物流，对于退换货，对于产品的指标考核特别特别的严格。

二是品牌方；

三是有自己流量资源的商家；

那什么是有自己流量资源的商家呢？

给你讲个案例就清楚了。

比如说卖牛肉丸的抖店小店卖得最好的就是@打丸哥，为什么呢？

因为他有大把的粉丝资源，随便发一条短视频，就有无数粉丝下单，并且复购率相当高。

而且他的直播间每天几乎24小时不间断直播，当然几乎是请的主播出镜，本人不出镜，然后授权了很多达人号专门卖他的牛肉丸。

打丸哥这个团队，其实只做了简单的三步，也是很多人忽略了三步。

第一步，打造复购率高的一款单品；通过短视频打造人设IP，形成自己的流量资源；

第二步，打造自己的品牌，牢牢把控单品的品质，也只有单品才有可能zui大程度的保证产品质量，整个团队把全部时间都放在同一个单品身上，才有可能锻造一款无可挑剔的产品。

第三步，让自己成为一个强供应链，发展很多达人成为自己的分销商。所以大家千万不要被各种抖店小店玩法搞懵了，各个动销方法研究来研究去。

ps.想要供应链资源，或者不知道怎么获取品牌授权的商家老板，也可以随时加锋哥(备注：抖店小店)私聊交流，有问必答！

很负责的告诉大家，所有你听到的动销玩法都会过时，或者都会被平台打压，但是唯一不会变的就是做电商的本质，以商品为本，以服务为本，以物流为本。

你看抖店小店店铺体验分只考核这三块你就明白了，所以我们要把重心放在险品、客服、发货速度这三块。

明年的流量也一定会更加精准，因为前两年已经打下了坚实的基础。

今年的数据，在口罩这么严重的情况下，物流停滞这么多的地区，平台的GMV就在电商板块完成了150亿，比同比增长了27%，可以想象一下明年的数据，肯定会更加惊人。

下面这个截图是我们zui近几个店铺免费商品卡（不包括达人带货的数据）流量的成交；你可以想象一下抖店的流量有多猛。

明年你想跟着平台一直走下去，想做好你的抖店小店，靠软件搬运，软件解密，软件自动拍单，解放双手去躺赚；七天爆单，15天起店，就这些东西，明年肯定是活不长久的。

为什么？

因为你在扰乱抖店的生态环境，所以你现在想入驻抖店小店，你要具备什么能力？

专业的选品能力，专业的运营能力，包括上架精细化的优化能力，以及把你的商品投放到精选联盟里去链接优质达人、精准达人的能力。

会分析达人的直播间，会看小黄车里的排品，以及熟悉平台的各项指标，各项规则，会做店铺的转化率，能承接得住流量，当你越专业的时候，你拿到的资源就会越优秀。

特别是现在的抖店，电商板块依然是稀缺的短板，因为在现实生活中，你随便做个生意，开一个奶茶店，投资可能就需要大几十万。

在抖店创业做电商，你只需要一张营业执照结合+保证金，整体投资也就才1W左右。

结合整体的大环境来说，在抖店创业做电商，优势是成本低，流量大，无论你是做副业还是做主业，都是非常不错的选择。

那明年抖店小店到底还好不好做呢？

你应该也看到过，一台电脑一个人每天销售额上万，一个月直接几十万，或者是一个团队开了几十家店，销售额直接干到上百万。

但是你可能也看到过，有些人开了抖店小店，几个月只卖出去几十单，甚至连一单都没有卖出去的人。

这些情况，都是真实存在的，为什么差别这么大？

有的人就是盲目看了一些视频，做了一些功课，觉得摸清了抖店的逻辑，然后开通了抖店小店。

殊不知做的功课，就是一些皮毛，真正的核心店铺优化、商品优化、全店联动，根本就不懂，甚至连后台的数据怎么看都不知道。

像这种情况去开店，想要爆单简直比中彩票还难。

而有头脑的人做店，都是从0到1，先系统的学习了再去实操。

这样就能少走很多弯路，说白了少亏钱。

所以，如果你想靠抖店小店活的长久一点，赚的更多一点，我的建议是千万不要一拍脑袋盲目开干。

玩死的几率太大了，浪费时间、人力、物力、财力。

稳妥的起店方法除了对大局观的认知和了解，更重要的是系统的学习和实操。

对于新手来说，如果能够抽时间把我们新版的3万字的《抖店商家运营手册》以及几个核心思维导图看一遍，搞清楚，起店是没有问题的。

很多兼职玩玩的新手商家，就是按照我们手册和思维导图里面的思路去操作，也能在半个月、一个月之内起店并赚到钱。

需要手册和思维导图的童鞋，可以随时加右上角锋哥(备注：小店手册)免费领取。