

抖店小店到底是做达人模式好还是自然流量好？

产品名称	抖店小店到底是做达人模式好还是自然流量好？
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

经常有学员在微信上问我们，抖店小店到底是走达人模式好还是自然流量好呢？

今天给大家看2个学员案例来说明这个问题。

下面这位学员，是零基础小白学员，从零开始起店到每天几十单几百单的全过程，大概25天。

类目是童装，起店方式用的是我们课程里面讲过的优惠券，亏本动销以及达人带货模式。

首先选品50件，标题原创，白底图做好，优化到百分百，这个时间大概花了十天左右。

选品是整个做店工作中zui累zui需要细心的工作，选品方法用的是同行截流，也是我们之前详细讲过的。

这里就不赘述了，感兴趣的老板可以加右上角锋哥(备注：小店)找我免费领取一份我们内部独家选品核心方法文档。

然后就是用优惠券亏本动销的方式做了几十单，把体验分做出来，这个时间大概花掉七天。

zui后一步就是邀约达人，这家店没有用达人亏本动销的玩法。

一开始定的就是正价销售，采用截流的方式，同行卖100，我们卖99；同行30%的佣金率，我们35%的佣金率；

然后做一下精选联盟搜索排名，基本上不用邀约达人，很多达人主动找到要帮她挂链接，要样品。

现在每天达人的销量是1000单左右，一单挣5元左右，也就是说一天的利润在5000块左右。

扣掉退款，技术服务费，运费，险等等，目前每天的利润是在3000块左右。

这个案例就说明，只要选品选的好，扣掉达人的佣金之后，如果利润依然可观的情况下，可以用达人模式，因为起店快，出单也快。

还有一个学员是兼职做店，不愿意去联系达人寄样，找达人带货。

所以我直接建议他主做自然流量模式，目前商品卡的流量已经占一半了。

下面是她店铺zui近的数据：

大家所说的自然流量，他是包含了商城的搜索流量，入池猜你喜欢流量以及商城的推荐流量，这些都归属于商品卡成交。

也就是说除去短视频和直播之外，所有的成交方式免费的流量都叫自然流量。

自然流量起店的玩法和达人模式稍有不同，但是核心还是选品。

产品是决定流量多少的核心。

品选好了，再去逐一优化商品主图、标题、详情页，评论区，营销活动等等这些细节。

具体的你可以参考下面三个核心步骤：

第一步：入池商城

因为自然流量离不开商城，如果你的商品没有入池商城，就没有获得自然流量的门槛。

我们打开抖店后台，点击商城，找到商城展示准入，这里面会显示没有入池的商品。

第二步，商品分层

这个商品分层是非常重要的，不同层级给你带来的流量效果也是不同的，从G0到G4，只有商品达到G2级别以上才会有。

平台的流量倾斜以及其他权益，我建议是把所有的商品zui少优化到这儿的层级，当然层级越高，流量倾斜也会越大。

优化方案，可以按照我们新版的《抖店商家操作手册》里面的内容去操作。需要的同学可以随时加右上角锋哥(备注：抖店小店)免费领取。

第三步，搜索关键词

随着平台把商城放到首页之后，现在的搜索流量也是越来越多，而搜索流量是用户的主观行为，转换率非常高，所以想要搜索流量曝光，必须要完成这一步。

首先进入到电商罗盘，点击搜索选择行业，搜索词我们选择搜商品行业可以选择到二级类目。

按词性选择搜索词的时候，下面会展示若干个搜索词，这些词都是当下的热搜词。

把这些热搜词都记录下来，这里面每一个词都会给我们带来流量，然后把记录的词组成一个30字的标题，去掉重复的，把标题一定要写满，标题的写法在新版《抖店商家操作手册》里面也有。

按照我的这个套路去操作，自然流量的获取也是非常简单的，所以你的店铺在流量很低，一定要先停下来把这三部曲完成。

更加详细的操作细节和注意事项，可以随时加微，找我免费领取我们内部独家新版《抖店商家运营手册》。