

# 2023年开抖店小店怎么做产品布局？掏心窝子的抖店运营经验分享

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 2023年开抖店小店怎么做产品布局？掏心窝子的抖店运营经验分享 |
| 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

疫情开放之后，很多计划年后做抖店小店的人，很关心的一个问题是，年后做抖店哪个类目好做，该怎么去做产品布局。

很简单：降维的生意永远比升维的生意好做。有很多人想的是，我开通了抖店小店，那我就要选一个一天能爆1000单的品，每天出个一千单，店铺就稳了。做抖店小店没你想象的这么简单，不是什么人都能一上来选个品就能出一千单的。关键是，做抖店小店zui稳定的产品，永远都是一天能出个百八十单的这种品。很多人开抖店每天想着要大爆款。你要知道，爆款产品都是在价格战中存货下来的。不少人已经经历过这样的过程了，今天一个品突然间大爆，明天直接躺平了的过程。这就是因为市场竞争太大，竞品太多，都在打价格战。你没有货源供应链，没有任何产品价格的优势，就没有太多的机会去做出这种大爆款。而且你要知道，大爆款的产品利润都非常低，之所以是爆款，就是它几个和利润都压得很低。所以不要以为爆款就很赚钱。很多赚钱的抖店小店，都是做小而美的产品，每天能稳定地出个百八十单，每一单都有利润，也不用跟人打价格战，比较轻松。要注意的是，不是说一个店做一个这样的品就够了，你要做无数个这样有利润，一天能出个百八十单的品，让店铺达到多品稳定出单。这样的模式才是可复制、可量化的，做简单可量化的产品，你的店铺才能稳定的走下去。抖店小店选品的方法我们也讲过很多，现在官方有很多选品的入口，你参考官方的推荐去选品。找引流款引流起店，利润款稳定店铺的利润，那你的店铺就做起来了。但是，产品只是做抖店小店的一个环节，产品上架之后要破零，要推广。简单来说就是，抖店运营，产品很重要，但搞清楚整个运营逻辑和流程店铺才能正常运转。我这里还有一份抖店操作文档，里面也有基本的动销起店流程，从0开始教你操作，很适合新手使用。加右上角锋哥（备注：小店资料）可免费领取。zui后，如果你在做抖店小店的过程中，遇到任何问题，比如：不知道怎么拉体验分，不清楚如何对接达人带货；不知道怎么做自然流量；违规怎么处理等，都可以找锋哥私聊给你解答。因为我们自己做抖店小店的这2年多，一直都在学习平台的zui新玩法，zui新规则，一边实操，一边总结抖店运营的各种方法。到现在，我们自营的小店数据能够稳定月销百万，学习我们抖店课程的学员，也有不同程度的数据反馈。（红人星球自营小店数据）想知道我们怎么做到月销百万，想了解更多抖店运营玩法的朋友，都可以加右上角锋哥（备注：抖店小店）私聊。