

紧急通知！315马上来了，抖店直播间带货千万不要.....

产品名称	紧急通知！315马上来了，抖店直播间带货千万不要.....
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

这两天很多直播间直接被扣12分达人信用分，小黄车功能永久封禁，号直接废了。

原因就是因为在直播间抽免单送礼品。而且出现这种问题，是没有办法申诉解决的。如果你是在做直播带货，一定要听好了，我接下来要说的事情非常非常重要：315要来了，抖店现在出了一个新规，只要你的直播间免单和送的商品没有挂到小黄车上，详情页也没有详细解释，直接扣掉12分；严重的直接永久下架小黄车功能。如果要送赠品，一定要把你的赠品上架到小黄车里面，并且写清楚详情页的信息。如果上不了，那在直播的时候千万千万不要再提免单、免费送这个词，记住了吗？除非你做了官方活动报备，或者你的店铺详情页或后台设置了买赠工具，否则抽免单、免费送这些话不能说，一说就扣分，查的特别严。一定要把这条内容，转给你的运营和主播，引起他们的重视，千万不要因为这点小事把号搞废了。另外，抖店zui近还有一个非常重要的规则变更，和咱们抖店小店商家也息息相关，那就是带货口碑分规则又变了。而且本次带货口碑分变更针对的是人店一体的旗舰店商家。截图来自抖店电商新规执行后，抖店小店旗舰店的带货口碑分直接就会变更为店铺体验分。就是不再像原来一样一个抖店的店铺体验分，一个抖店号的口碑分。旗舰店只保留店铺体验分，带货口碑分的位置直接显示店铺体验分。这个规则变更后，旗舰店开精选联盟链接给别人带货的就要注意了：如果别人拿你的链接乱搞，就会直接影响你自己抖店号的分数，这个分数被降低之后，就有很多地方会受到限制。小于4.6分会影响千川投放，小于4.5分官方活动报名会受到限制，小于4.4分，自然流的曝光会被一定程度的限制，同时无法使用超级福袋。还有很多限制，具体看这个表：说完了zui近抖店直播

的两个新规，zui后再来说下2023年做好抖店直播的2个风口；也是一样需要我们引起重视的！什么是抖店电商的风口？抖店的风口就是平台今年想把抖店往哪个方向去带，那个方向就是风口。比如说2020年的时候，这一年平台的目标是把大量爱刷短视频的用户给吸引到直播间，所以2020年平台的风口就是拉停留，只要你直播间能拉得住用户停留，不管你卖不卖货，平台就给你大量推人。所以这一年那些玩红包卡广场的，玩截屏抽免单的都赚得很好。到了21年，平台已经不仅仅满足于你把用户停留在直播间了，而是希望能有更多的用户在你直播间消费，把非电商用户变成电商用户。所以这一年平台的风口就是转化率，不管你是高价成交还是低价成交，只要成交一单，他就算一个转化率，就会给你推流；转化率越高，给你推的流量就越大。所以这一年玩AB链、玩低价起号的效果都非常明显，都赚到钱了。当时有很多做珠宝的，就是靠一毛钱的珠宝大量放单做转化，平台就给了几十万的在线流量，靠这一波做起了一些大的珠宝达人号，你们回想下是不是这样子？到了22年平台又

变了，只有转化率已经不行了，平台考核的重点是直播间的人均产出，也就是GPM。所以这一年的低价起号开始又不好使了，起号难度越来越大，起号成功率越来越低。但是一些聪明的商家开始借助付费或短视频正价起号的，他们在这一年稳定的赚到钱了。这一波人很多是21年的时候，他们做自然流不如我们的自然流，他做不起来，没办法了去试付费。zui后试出了一条稳定的路，成功了。所以说每一年平台都有一个风口，而且这个风口每一年都会变化的。如果你还是不愿意改变用去年或前年的方法，今年还想继续用，那一定是吃力不讨好，效果会很差。所以准确预测和把握2023年的抖店风口，直接决定了你2023年是吃肉还是喝汤。2023年我们预测抖店的风口或者叫机会有两个，一个是流量的商业化，也就是说大量的流量会被平台拿来售卖做免费，做免费自然流的空间越来越小。之前一路从淘系拼杀过来的商家都知道，当一个平台发展到一定程度的时候，随着平台用户增量的鉴定，而商家数量还在不断增多，这个时候就是僧多粥少，流量一定不够分。平台不可能让你继续白嫖他的免费流量，这个时候平台就会把流量包装起来去售卖，即使还有少量免费流量剩余，一般也是会作为奖励分配给付费消耗大的商家。所以2023年要勇敢的去拥抱付费，自然流的获取难度那么大，你都能玩得起来，你会发现付费后你会做得更好，放大的倍率会更大。而且现在虽然是付费的红利期，现在的付费价格还是相对便宜的，以后只会越来越贵。目前抖店上付费商家的数量30%都不到，也就是说还有大量的商家还没开始进入到付费大军，当大家都开始抢费流量的时候，那时候你就会知道什么才叫流量贵，到那个时候没有实力的小商家真的就很难找到出路了。2023年的第二个风口一定抖店商城货架电商，也就是我们前面给大家讲过的商品卡流量。推荐阅读：[抖店商品卡流量的5个小技巧，新手必看！](#)

官方现在在大力推这个商品卡，而且官方的生态大会已经宣布了2023年货架电商销售额会占到整个抖店电商的50%。官方既然这么布局了，他一定会把很多流量引到货架电商这一块。所以这部分流量如果你不去抢，你就是错过了2023年一个非常大的风口。我们现在做的直播间带货，短视频带货，这都属于内容电商。货架电商就是别人没通过直播间，也没通过短视频，而是通过搜索或者去抖店商城看到了你的商品卡点击下单的这部分销量。这部分销量明年要占到整个抖店销量的一半，所以要不要去抢，你自己看着办。所以我再次呼吁，你的抖店还没有认真运营的，一定要把抖店运营学起来，重视起来。不懂运营的，千万不要自己瞎摸索。聪明人都知道花钱走捷径，系统全面深度的去了解抖店小店商品卡流量运营背后的底层逻辑和实操方法。关于抖店商品卡流量的玩法之前已经分享过很多了，更加系统全面的抖店商品卡流量玩法，我都总结在zui新的《抖店商品卡流量运营》pdf实操文档里面了。需要的童鞋可以随时加右上角锋哥(备注：商品卡)领取，有问必答！