

# 抖店小店动销怎么做才能爆单？怎么做动销才不会被清销量？

产品名称	抖店小店动销怎么做才能爆单？怎么做动销才不会被清销量？
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

每一个做抖店小店的都知道动销的重要性。

动销，也就是拉动销售。

是一种让抖店小店新品销量破零，快速入池抖店商城获取自然流量的抖店小店营销玩法。

很多人理解的抖店小店动销，以为就是S单，这种理解是片面且错误的啊！

抖店小店动销的方法有很多种，有一些确实是所谓的S单，是比较有风险的，比如直播间ab单、退款单等。

但是有一些抖店小店动销方法是非常安全的，比如找达人带货，投抖店小店随心推等。

很多新手刚开始做抖店小店动销，如果采用的方法是不太正规的，经常会出现清销量的问题。

今天根据我们的经验，给大家说一下抖店小店如何动销才不会被清销量，而且还会入池有流量，一定要花3分钟时间认真看完。

有什么不清楚的，也可以随时加右上角锋哥(备注：抖店小店)私聊了解，有问必答。

### 1.抖店小店动销思路

抖店小店整体的操作流程就是选品上架、动销、入池爆单，然后再选品上架，反复操作。

所以第一个抖店小店动销节点，就是产品刚上架的24小时之内，这个时候产品需要破零，那么做几单合适呢？

通常是三到五单，这次动销的目的是为了测品。

品好直接入池，品不好就入不了池。

入了池的产品，先根据后台提示优化单品，再安排十个左右的评价，直接进行第二轮动销就可以了。

那这次动销的单量，会比较多，而且一定要操作七到十天，每天的单子是要递增的，那么每天的单量怎么算呢？

按照这个产品的实时点击量，和这个产品的行业转化率来算。

比如这个产品的行业转化率是5%，那这个产品截止到一个时间节点进来的流量是100人，这个期间就一定要成交五单，如果没有五单，就要补了。

全天你自己固定一下时间节点，只要确保转化率每天都是一直高于行业标准，高于同行的，那么你这个店铺的流量每天肯定是必然增加的，自然而然这个产品也就爆单了。

所以，一个成功入池的产品，两轮动销就可以了；一次入池动销，一次爆单动销。

如果第一轮动销没有入池的产品该怎么办呢？

这个时候就要学会取舍了，如果你觉得哪个产品还有操作的必要性，那直接进行第二轮入池动销；这个时候操作单量基本上是第一轮动销一倍就可以，如果能入池，直接进行爆单动销，入不了就可以直接下架了。

## 2.抖店小店动销被清销量怎么办？

下面是我们自己做抖店小店动销总结出来的一些不被清销量的心得：

如果你是通过直播间去动销的，不管你是用AB单或者低价，不被清的核心就一句话，减少直播间的撸羊毛占比。

我们之前试过各种直播方式，最终回归本质就是撸羊毛占比。

剔除羊毛占比的方式两个思路：

第一个让对方付出劳动成本，比如说做各种任务才能下单；

第二个让对方付出更多的米；

如果你是用鱼塘去做抖店小店动销（虽然这种方式风险非常大，一般我们是不建议的），想要不被清的核心有5个：

第一，做任务的鱼塘资源要优质；

系统会给每个账号打上一个兴趣购物标签，然后给他推荐产品。但

如果一个账号每天都在买东西，每天下单的时间都固定在几点，并且买的东西也都没有任何关联.....

系统一下子认为这是一个30岁的宝妈，一下认为这是一个60岁的老奶奶，消费层级年龄性别等等这些标签都很乱的账号，就是垃圾账号。

这种鱼塘质量做抖店小店动销是一定会被清销量的。

第二，成交渠道要分散；店铺页，搜索，推荐，还有其他都要做一做，不要只做单一渠道。如果你大部分订单都是先浏览详情页，然后再退出去货比三家；再假聊拍下，购物行为高度一致也在清洗范围内。

第三，控制单量；

第四，打订单的实时购物标签；

第五，提高店铺权重；权重越高被清销量的概率就会越低。做完这些之后，你的动销才不容易被清。

比如一个新开的店铺，补几单几十单，其实没什么关系的；但如果新店一上来，就大批量的去暴力起店，店铺数据异常肯定会被清销量。

如果店铺比较成熟，每天都有真实成交，再去补单，被清销量的几率就会小很多。

提升店铺权重的方法，我之前也讲过，还不知道的找右上角锋哥领取提升店铺权重的操作文档。

zui后总结一下，如果你是鱼塘做抖店小店动销，鱼塘账号质量是zui重要的，但账号质量高，购物行为异常也还是会被清洗；账号质量和购物行为都正常，但成交渠道没选对也还是不行，也还是会被清。

所以上面5个点你可以去稍微把控一下，可以规避大部分的订单被清洗。

但是不能保证一单都不被清，那是不可能的。只能尽zui大的可能去避免被清销量，做不到完全规避。

其实电商平台它的底层逻辑都是差不多的，但凡你做过几年淘宝，这个道理都懂。