

抖音经营类目如何增加-怎样选择品类来提高订单量

产品名称	抖音经营类目如何增加-怎样选择品类来提高订单量
公司名称	长沙一帆信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	湖南省长沙市开福区新河街道晴岚路68号北辰凤凰天阶苑B1E1区5栋9003房-123
联系电话	17798491548

产品详情

在抖音开店的商家越来越多，为了在抖音平台有更好的表现和转化率，商家需要上传产品并设置好经营类目。本文将为您介绍抖音经营类目如何增加和怎样选择商品来提高订单量。

一、增加抖音经营类目的步骤：

1. 打开抖店后台，点击"店铺"，选择"资质中心"；
2. 进入资质中心，点击"行业资质"，再点击右上角的"新建类目"；
3. 选择要增加的类目，点击"提交"。经过审核后，类目就添加成功了。

商家在选择经营类目时，可以根据自己的经营产品种类来选择垂直度高的类目，这样可以更好地定位店铺，并为店铺带来更精准的留量，增加曝光率。同时，在高度垂直的类目下，店铺也可以适当添加一两个类目，以丰富商品种类。不论是普通店、专卖店还是旗舰店，都可以添加类目。

二、选择商品爆单的方法：

1. 根据目标人群选品：首先要确定店铺产品对应的消费人群，然后分析他们的粉丝画像。店铺定位越精准，匹配的用户也越精准。

2. 挖掘蓝海产品：挖掘那些市场需求量大，但是竞争卖家较少的产品。选择这类蓝海产品，更容易成为爆款，卖得更好。

3. 选择性价比高的商品：性价比高的产品在哪里都受欢迎，抖音也不例外。选择性价比高的商品，容易吸引粉丝下单购买。如果选择的商品有潜力成为爆款，可以找厂家进行批量生产，让利润最大化。

需要注意的是，不要选择价格过低的商品，以免无法赚取差价或佣金。此外，也要尽量避免选择容易退货的产品，以减少售后问题。

4. 选择销量高的爆款商品：如果不知道如何选品，可以选择一些销量高的爆款产品。销量高的产品通常说明当前市场需求量大，产品容易被达人推广。

在抖音小店中选择爆款、留量高的产品，也能让小店有更好的表现和转化率。此外，一些高手玩家掌握了供应链之后，几乎每周都能实现百万级的销售额。

总结：

增加抖音经营类目的方法很简单，商家只需按照指引进行操作即可。而选择商品来提高订单量需要注意目标人群、蓝海产品、性价比和销量。定位清楚、选择具有竞争力的产品，才能在抖音平台获得更好的销售表现。