

外贸出海可以在tiktok上边开户投放广告吗

产品名称	外贸出海可以在tiktok上边开户投放广告吗
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

外贸出海可以在tiktok上边开户投放广告吗

抖音国际版的名字叫“TikTok”，相信很多人对这个名字已经并不陌生，TikTok在2017年5月推出来后，短短3年多的发展，就数次霸榜全球下载排行，2021年下载量已经超过Facebook和WhatsApp，排行第一。

其实早在2020年底，TikTok就已经将跨境电商作为新一年的重要目标，今年2月份，TikTok电商率先在印尼开启了购物车功能内测，此后英国是TikTok发力电商业务的第二站。

与TikTok小店相比，TikTok为独立站引流的路径太长，通过小店，TikTok用户留在应用内则可以实现购物。

今年5月18日，来自第三方数据平台App Annie数据显示，PayPal美国用户对TikTok的使用率从3月的26%上涨到了38%。

到了10月份，TikTok电商又与Shopify合作，Shopify美国卖家可以一键开通TikTok App On Shopify。

大量动作都表明TikTok电商化决心，多渠道的铺开也表示TikTok在海外的电商渗透率在慢慢提升。

TikTok其实和国内的抖音一样，都已经开通了面向广大客户的购物渠道和方式，但tiktok重要的另一个原因是它和国内的抖音相比优质作品不多且不够成熟，这恰恰为国内商家提供了一个机会。

TikTok的优势在哪里1.TikTok鼓励卖家入驻

TikTok自身流量优势非常大，而且起号非常便宜。除此之外，小白以及老手都可以在TikTok上直接进行推广，降低了经验门槛。

很多人会担心视频平台的素材制作，如果你不会剪辑，也不想去长期的靠养帐号的方式实施变现，你可以选择通过TikTok广告来推广。

它的后台不仅有一个可以智能生成文案的系统，还有一个可以帮助你编辑产品的材料生成系统。只要有产品图片或产品的实用片段，就可以简单地做广告和推销产品。

2.TikTok流-量便宜

如果你通过FaceBook 10美金覆盖到1500人，那么TikTok则会给你覆盖到5000-8000人，毕竟TikTok处于前期增长阶段，再加上庞大的受众流-量，很非常容易诞生爆款，还有用户自发分享，这也是其他平台所不及的。

但需注意，因为TikTok素材周期较短，所以在抓到爆款苗头时，及时更迭素材内容，并在此基础上，实现其他款的素材风格复制。可以采用嘀嗒狗数据随时随地监测到TIKTOK爆款流-量视频，这样帮助你更容易获取流-量，提高出现爆品的几率。

入局TikTok需要注意方面

许多跨境卖家也在闻风而动，总结TikTok玩法，从而尽量精-准获取流-量。

1.确定投放人群

大家对于TikTok了解的是属于年轻人群的休闲软件，所以受众群体年龄偏小，但是结合最新数据来看，TikTok的受众范围已经逐渐扩展到35岁，并且45到55岁的人群也在不断增加。

可能你的内容非常受到人群欢迎，但是没有准确触达转化点，TikTok转化率是一个问题，这也是困扰跨境卖家的一大难题，需要保证食品受欢迎的同时，还能够激起用户购买欲望。所以除了播放量之外，还需要看用户反馈表现。

2.选择适合的品类以及投放的国家

TikTok所要求的内容类型可能与您的品牌使命不符。在不同的地区以及国家受欢迎程度不一样，TikTok每月有10亿用户用户，可在155个不同的国家/地区使用。

其中包括家具园艺、玩具、电子产品、宠物用品、护肤产品等在大部分国家都非常受欢迎。

3.素材非常重要

在TikTok上面投放时，素材往往比产品更加重要。在素材上面更加突出优势，比如便捷性，实用性，创新性等，同时可以了解当地人的需求，可以结合节日特点，进行素材制作。

目前最-好的素材制作方式为混剪，举例：前五秒可以展示产品的实用效果，后面5-8秒剪切到最产品的功能介绍，或者整个素材展示不同人使用时的实拍或反馈。如果在素材上有行动号召（现在下单即可获得优惠），引导用户则效果更好。

同时，我们在TikTok进行推广时，最-好将素材制作在8-15s之间，因为在这个时间段内能符合用户的浏览习惯。

TikTok运营小技巧

4.1运营技巧

对于大多数人来说，运营TikTok只需要非常少初步资金，就可以开始尝试这个项目。无论是个人兼职还是团队操作，这边建议在早期，先跑一边全流程，然后考虑是否投入更多的能量和成本。

如果是跨境电商从业者，也可以通过tiktok的运营来引导的网站测

试转化率

，或者您可以将tiktok上运营的账户类别与您自己的主要产品区分开来，以增加您自己的产品线，因为您最初销售的产品不一定符合tiktok的用户形象。

据在线消费者调查平台Global WebIndex的数据显示，TikTok上的女性看到广告时比一般人群中的女性更有可能感受到“被代表”，换言之，TikTok上的女性用户与其平台上的广告契合度更高、更具共鸣。

跨境电商零基础的朋友，先做吸-粉易火类内容，积累经验。在积累粉丝的同时，其实也有一些广告变现的机会，然后慢慢过渡到电商联盟分销。

而下面这组数据更能说明情况：

TikTok还表示，其50%的女性用户搜索产品并在TikTok上进行购物，而39%的女性用户表示TikTok视频是最有可能吸引她们购买的因素之一。除此之外53%的TikTok女性用户会通过应用中的视频剪辑和评论来推广她们喜爱的品牌。

在这里分享一些快速起号的技巧，不是说拿到这些技巧就打遍天下无敌手，而是说你在TikTok运营需要注意这些方面，尽量优化快速起号流程

4.2养号技巧

使用固定的节点IP，甚至是自建的IP节点；

手机加一张海外的电话卡，绑定海外号码；

手机里加海外联系人的通讯录，并且点击账号左上角，同意TikTok获取你的通讯录；

手机尽量多下载海外的APP应用，用第三方社交账号登录，如果Facebook有好友，同样的，让TikTok读取你的Facebook好友；

头像、用户名与账号主题相关，越精-准越好，且要高清，同时，可以在图片上，加个字follow me，引导用户到主页，看更多作品，并且关注；

账号主页的介绍bio，文字引导用户关注（我的价值是什么，请关注我），并且多用英文惯用的缩写，加一些表情图；

找好自己的作品源，不管是抖音、快手还是B站，同类型的，大号小号都关注。

通过标题、字幕、箭头、评论，引导用户看到最后，或者引发互动。

一定要用账号自带的数据分析功能。