

TikTok shop美国小店适合跨境商家入驻吗？如何运营？

产品名称	TikTok shop美国小店适合跨境商家入驻吗？如何运营？
公司名称	四川江雀网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区提督街1号1栋3层70-75号
联系电话	15983150443 15983150443

产品详情

一、TK shop小店分类

大家都知道，TK美国小店可以分为5种：

本土个人店: 最灵活，有扶持政策;

法人企业店：要求高，有扶持政策;

中国人占股店 (ACCU店): 权重相对低，审核严格;

跨境小店: 要求高，需要亚马逊运营经验，达到流水要求+4.75评分，且无扶持;

全托管店：货品给TikTok，其他不用管，利润低，不好备货。

二、TK shop美国店适合哪些人做?

以下是现阶段适合入驻TikTok的卖家：

擅长做liuliang。在现如今liuliang为王的互联网时代，liuliang就是销量的密码。如果您擅长引流，擅长玩转liuliang，那么你就非常适合入驻，以尝试自己入驻备货了。尤其适合美国本土小店，这类店铺本身liuliang会有扶持，毕竟本地人更爱在本地商店购买。

铺货玩家。如果你玩过铺货的模式，那么在TikTok这个自带liuliang的平台非常适合，美区消费者的消费能力强，互联网发达，liuliang旺盛。铺货模式有利于拦截更多的liuliang获得转化，当然多账号铺货的运营要注意好防关联。

大量备货海外仓的卖家。现阶段TK Shop对时效要求非常严格，11月1日会有分级制度，如果您有大量备货海外仓，那么已经比许多卖家要优势很多。非常适合入驻。

十月销售旺季以来，有不少商家反馈，封店情况严重，小编认为每年的旺季前都是各大电商平台加强账户审查监控的时候，因此如果想要入驻需要做好心理准备。

但风险带来机遇，对于做精品店的老实卖家来说，tigao入驻门槛是好事情，恶性竞争操作成本高了，反而不平等的竞争少了很多。现在美区Tk的现状就是货少liuliang多，如何引流，才是这个兴趣liuliang平台的关键。

三、Tk小店运营问题

1、本土小店运营环境有何要求？

运营首先需要解稳定、安全的运营环境问题。这一步稍有不慎，店铺极可能被封禁。毕竟不安全波动的IP，例如做TK就很不友好容易fenghao。比如现在比较多使用的是指纹浏览器搭配IP代理。

而IP代理用于帮助保护用户隐私安全，跨境电商多用他配合指纹浏览器实现设备、IP双重隔离。比如IPFoxy，就有针对于跨境电商服务的IP代理，建议isp代理更高质。

2、Tk运营方法有哪些？

TK小店一般来说三条链路都要做，直播，短视频和达人都是息息相关的，直播是最快起效的，短视频跟达人周期比较长，建议同步做，加速直播间转化。达人适合短视频，非常适合打造爆品。

3、如何为商城引流？

第一个是广告，但是广告其实效果一般，商城其实最重要的是销量排序，可以监测核心关键词的搜索量，搜索是占商城里面liuliang最大的板块，因此搜索的排名很重要。

第二个就闪购活动，闪购活动就是跟官方对接，注意报活动就可以了。

最大liuliang是搜索和推荐。自然流的销量，与销量/评价/价格息息相关，商家在商品的运营维护上多下功夫。