

## 深圳到安阳 物流专线 全国各地可达 大件设备运输 踏信

产品名称	深圳到安阳 物流专线 全国各地可达 大件设备运输 踏信
公司名称	踏信冷链物流（深圳）有限公司
价格	200.00/吨
规格参数	上门提货:深圳 东莞 广州 佛山 时效保障:2-3天 温控可调范围:冷冻-18 到-25 冷藏0到10
公司地址	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道1号乾 龙物流园1栋103
联系电话	15986619992 15986619992

## 产品详情

### 公司选址之坑

我们母公司在北京，所以叮叮懒人菜一开始也在北京。当时我们的品牌增长很低迷，团队内多位成员相继离职，北京就只剩下10人左右的团队。我们把品牌失利的原因归咎于我们不会做天猫，所以希望公司离电商产业带更近，方便获取更多的信息资源，把生意做好。于是我们在2020年9月底把整个团队搬到杭州，一开始找了朋友的临时场地办公，后来干脆直接把办公室搬到天猫附近，重新组建电商运营团队，10月份我们有了独立办公室。公司选址靠近产业带的优势是信息、资源充足，北京在电商和天猫方面的信息资源相对薄弱，而杭州电商方面的人才和专家却有很多。对于新品牌而言，团队应该不断向已经取得成绩的人学习取经，这对于品牌发展大有裨益。来杭州后，我们交流和学习的机会都变得更多，也有契机认识各种各样的人群。杭州的电商圈子很开放，大家不会藏着掖着，而是真心互通有无，相互进步。举个例子，如果我们遇到天猫流量相关的难题，杭州有很多擅长做天猫流量的高人愿意把现成的经验分享给我们，我们再结合自己的产品进行实践。在这里做生意就像是参加开卷考试，别人的成功经验摆在你面前，就看你会抄不会抄。杭州和北京在电商氛围上有着根本的差异，其次人力成本也有较大不同，但重要的还是基础电商产业带的区别。

夔夔以为搬至杭州，离天猫更近就能解决增长问题时，现实却给了我们一记响亮的耳光。那时我们主没有体量；第二没有增长；第三团队信心不振。品牌从0-1没跑出来，找不到任何的突破方向。就在母公司决心砍掉我们这条业务线时，我们打算最后一搏，掉转船头方向，开始探索其他平台的可能。当时抖音和kuaishou的增长都很快，但叮叮懒人菜的产品特性更适合抖音人群，于是我们开始重点关注抖音平台。一开始，我们抱着学习的心态请教了许多品牌的抖音团队，得到的答案都是投放ROI极低，新锐品牌做抖音就是竹篮打水一场空。但我们已经做好了破釜沉舟的准备，于是从2020年10月开始进行抖音投放。我们初步组建好了一支10人的BD团队，重点找抖音的腰部主播、KOC带货。我们以朋友公司在抖音一个月做了500w的成绩去鼓励团队，并以奖金形式给予奖励，但短短一个星期大家就全部放弃，因为一个星期的时间很难产出结果。后来团队又招来两位实习生，其中一个实习生用半个月的时间找到了抖音的腰部达人，一周带了5万的销售额，两周做到了10万，这给了我们很大的鼓舞。2021年春节后，整个BD团队不断扩大，品牌也开始重点关注抖音平台，从5万做到10万，再到15万、20万、30万，我们一点点得到正反馈。到了3、4月份时，我们的KOC带货达到了50万左右，但这也处于缓慢增长的状态，和母公司的其他项目相比，基本算是“没救了”。于是母公司决定将项目关闭的时间节点定在2021年6月底，如果在未来两个月还是没有做起来，就彻底放弃。但幸运的是，经过4、5月份的打磨，团队在不断扩大，我们招到了两位此前在其他行业做销冠的全职销售。就这样，我们一群人赶鸭子上架，在6月份做到了近300万销售额，产品正式开始爆发。我们终确定了抖音才是我们正确的增长路径。总的来说，2021年上半年我们过得非常艰辛和不易，高月销300万的成绩全部来自腰部KOC带货，并且没有任何坑位费，只收取部分佣金。但这也让我们正式看到了抖音的巨大红利，天猫已经不再是我们的主战场，只把它当作承接搜索转化的场域，不再做任何天猫直播和推广。因为天猫自播本质上就像做私域，流量完全取决于天猫店铺。而抖音直播间的流量则取决于直播间表现，完全是两种不一样的机制。

叮叮懒人菜的抖音账hao及直播间截图