**抖音小店零基础到日出百单的技巧玩法**

* **一：抖音小店的基础知识**
  + 市场前景
    - 依靠互联网存在的电商风云万变下，抖音小店目前是电商圈最有潜力的项目，那些做淘宝的做拼多多的都已经跑来了抖音平台，但还不是抖店的顶端，2025年抖音小店一定会迎来高速发展的阶段，现在入场，至少还有3年的红利期
  + 做抖音小店的6点理由：
    - 1;门槛低：只需要营业执照即可；
    - 2：平台流量大：日活量超8亿；是国内最大的短视频平台
    - 3：操作简单快速上手：竞争对手少跟着我一步步实操，一周左右出单；
      * 直通车
      * 超级推荐
      * 达摩盘
    - 4：占用时间少，可自动化运营：兼职全职均可操作，后台设置好自动回复即可;
      * 全职
        + 1~5个店铺
      * 兼职
        + 1~2个店铺
    - 6：市场变化快，机会多，抖音小店属于蓝海期，只要跟着市场走
      * 2020年通过抖音达到的GMV有1000亿
  + 抖店与橱窗的区别：
    - 1;不是店铺，只是抖音的一个电商功能
    - 2：商品橱窗相当于你的商品货架
    - 3；不但可以添加自己小店的商品还可以添加淘宝联盟商品或者精选联盟商品
  + 做抖音小店需要投入多少钱？
    - 开店保证金最低：2000（可以退）
    - 橱窗保证金：500元（可以退）
    - 5:投入成本低：只需要保证金，营业执照，作者保证金，即可开店；
      * 店群
        + 刷单
        + 店铺保证金
      * 制造业
        + 库存
    - 压货资金：1W~5W左右（流动资金）
      * 有自己供应链的
        + 寻找主播达人帮我们带货

面临的流动资金会更大

需要提前跟厂家商家对接好

可能有些商家会帮我们垫付这个资金

大狼狗夫妇一场直播100多万，这些钱都是由厂家来垫付

* + - * 没有自己供应链的，无货源的
        + 后期可能还会面临一些刷单
        + 一个品爆了以后自己要去垫资，去发货
* **二：抖音小店开店准备以及流程**
  + 店的类型
    - 1：普通店
      * 日用百货，精选
        + 适合无货源的模式

不需要提供商标

也不需要授权

简单的办理营业执照

* + - 2：专营店
      * 企业可以入住任何门店
        + 个体工商户只能入驻普通店
      * 同一品类可以经营不同品牌的商品
        + 比如我是卖服装的，我可以去卖耐克的，阿迪的，七匹狼的，安踏的，他们的服饰类目我们都可以去售卖，只要有他们的品牌授权
    - 3：专卖店
      * 品牌授权给各个渠道，或者是某一个区域的专卖店，品牌中所有的品类都可以卖
    - 4：旗舰店
      * 一个品牌的官方直营店
  + 快速开通小店的操作流程
    - 准备
      * 手机
        + 一机一卡注册好抖音号
      * 电脑
        + 电脑端登入抖店后退店铺管理更便捷
      * 营业执照
        + 大企业
        + 个体营业执照

一个身份证可以办理5个营业执照

一个营业执照可以认证6个抖音账号

* + - * 材料
        + 1：入驻小店的手机号
        + 2：经营者姓名
        + 3：经营者身份证号码
        + 4：经营者手机号
        + 5：经营者邮箱
        + 6：抖音小店名称
        + 7：售后人员姓名
        + 8：售后人员电话
        + 9：退换货地址（具体到门牌号）
        + 10：银行名称
        + 11：银行卡卡号（营业执照是个体户提供法人卡号，有限责任公司提供对公账户）
        + 12：银行卡开户支行
        + 13：银行卡预留电话
        + 14：主管类目
        + 15：需要绑定小店的抖音手机号
        + 16：个体/企业工商执照
        + 17：法人身份证正反面照片
    - 开店流程
      * 1：https：//fxg.jinritemai.com/
      * 2:商家登入账户（选择头条号）
      * 3：填写开店信息
        + 许可证：食品、3C数码、图书
        + 质检报告：移动电源、电源适配器、拉杆箱
        + 品牌授权：你要卖品牌，就要得到该品牌的授权书
      * 4：签署在线合同
      * 5：平台审核信息
      * 6：打款验证银行账户
      * 7：缴纳保证金
        + 根据我们的类目缴纳保证金
      * 8：绑定抖音号/设置支付方式/客服
  + 抖音橱窗
    - 1000粉的开通橱窗
      * 1：实名认证
      * 2：作者保证金
      * 3：个人主页视频＞10条
        + 一定是有效的作品
      * 4：抖音账号粉丝量＞1000
    - 0粉开通抖音橱窗
      * 官方账号可以绑定一个抖音账号
        + 无法解绑
      * 绑定直营账号
        + 可以绑定5个直营账号

满足180天才可以解绑

* + - * 绑定成功后
        + 缴纳保证金

创作者服务中心

* + 抖音小店选品
    - 有货源
      * 有自己的供应链
    - 无货源
      * 找货源
        + 1：生鲜水果/农产品

如苹果、葡萄、梨子、哈密瓜、西瓜、柠檬、火龙果、百花蜜、新会陈皮、紫薯、山楂片、红枣等

* + - * + 2：日常百货/生活用品

洗洁精、洗衣液、拖鞋、牙膏牙刷、床上四件套、吹风机、收纳箱、电风扇、服饰用品、行李箱等

* + - * + 3：家具用品/厨房用品

洗衣机、冰箱、沙发、电视机、笔记本电脑、桌子椅凳子、电饭煲、炒锅、微波炉、烤箱

* + - 三个维度选择产品
      * 主播是否带货频率高
        + 带货的频率越高证明这个产品越火爆
      * 各大电商数据榜单有没有它
        + 平台没有的产品，一定不要去拓荒
        + 两个数据平台查看

飞瓜数据

蝉妈妈数据

精选联盟

* + - * 在精选联盟搜索看是否热度高
        + 精选联盟热度越高，达人更愿意去带货，证明这款产品是大众认可的
      * 关注容易出单的商品
        + 快消品、高频次的产品、比如说卫生纸，家家户户都需要用到没有标签之分，这种产品就比较容易
    - 分析产品
      * 1：是否热卖
        + ；多平台对比，如拼多多，淘宝，蝉妈妈，抖查查，飞瓜平台去进行一个产品数据查看，销量怎么样，热度怎么样
      * 2：是否高频
        + 在现实生活中，大家使用的频率高吗？消耗的快吗？
      * 3：是否应季
        + 选择的这款产品当下比较容易让别人接受，比如夏天，都卖短袖，就不可能不卖长袖
      * 4：是否好评
        + 查看商品的好评率是至关重要的
    - 选品的重要指标
      * 选品指标
        + 关联达人

看这个产品关联达人数量

* + - * + 关联视频

它的带货视频有多少个

* + - * + 关联直播

关联的直播有多少个

* + - 店产品上架的细节
      * 产品标题
        + 未来抖音是一个非常注重搜索的电商平台

关键词很重要

* + - * + 靠自然流量变现就非常注重我们的标题

系统会匹配关键词

* + - * + 标题字数30字以内

标题：【爆款】森马连衣裙泡泡袖2021秋季新款荷叶边裙

吸睛词：爆款

长尾词：荷叶边裙、泡泡袖

* + - * 产品主图
        + 目的;吸引注意力
        + 主图以及详情不要留有水印、品牌词，优选高清图片，不要出现违禁词
        + 优惠活动

买2包送10包

* + - * + 性价比

30包只要9.9元

* + - 截流选品
      * 通过低价格截取同行产品的流量
        + 销量

1000以内低于200最好，如果它的销量已经很爆了，那你会很难突破，销量越低，后期补单越轻松

* + - * + 利润

同样的产品，利润分配不一样

* + - * 产品策略
        + 自产自销

自己卖

剔除中间差价

整体定价策略下调

自卖定价

非整数定价法

心理价格法

通过客户的心理价格去定价，要了解客户，对于这个产品的一个心理价位是多少？

差异定价法

在同行产品的价格上定价更高，差距比较大

A+B定价法

一件10元的衣服，，我们两件15元或者买一送一，买二送一等等，让客户感觉到赚。不是看起来便宜，而且让用户觉得占到了便宜

* + - * + 达人带货

分销卖

只做供应链、精选联盟

留足够的利润空间给达人

服饰：20~30%

食品：5~10%

珠宝：20~30%

* 小店页面
  + 首页
  + 店铺
    - 资质中心
    - 店铺装修
    - 支付方式设置
    - 黑名单
    - 子账号授权
    - 商家体验分
    - 商家保障中心
    - 任务中心
  + 商品
    - 商品创建
    - 商品管理
    - 商品导入
    - 商品分组
    - 商品素材
  + 订单
    - 订单管理
    - 批量发货
    - 评价管理
    - 售卖预警
    - 核销管理
  + 售后
    - 售后工作台
    - 售后小助手
    - 服务请求
    - 极速推助手
  + 数据
  + 物流
  + 资产
  + 奖惩中心
* **三：抖店小店运营营销技巧**
  + 1：抖音新手考核期
    - 累计单量达到1000单以后，平台会进行一个随机单量的抽检
      * 抽检通过
        + 店铺正常运营
      * 需要提供很多的一个证明材料
        + 1：商品的质检报告
        + 2：行业资质
        + 3：仓库的库存视频，打包视频，发货视频
  + 2：前置解除1000单的方法
    - 抖店小店验证
    - 三方店铺验证
      * 淘宝店
      * 天猫店
      * 京东店铺
  + 3：抖店积分规则
    - 一般违规类型A
      * 违规积分累计满12分，会对商家进行一个保证金和停业整顿的处罚
    - 严重违规类型B
      * 违规的积分累计4分，8分对商家进行节点处罚，满12分进行清退
  + 4：注重店铺的体验服
    - 两种分
      * 达人带货口碑分
      * 店铺回款周期
        + 最快需要17天，最慢需要达到23天之久
        + 买家拍下

商家第二天发货

物流途中3天

买家签收1天

确认收货7天

结算周期4~10天

* + 抖店店铺口碑分
    - 商品体验
    - 物流体验
    - 服务体验：
      * 3分钟的服务时间
* 5：打磨产品内功：
  + 产品内功
    - 点击率
      * 主图够不够吸引用户，使他点击查看你这款产品
    - 转化率
      * 针对产品详情页的优化，图片设计感如何，能不能打动用户购买心理
    - 好评率
      * 是否有差评，中评，那么在售后的时候就要及时跟踪这个订单，了解客户的行为，对你的产品是否满意
    - 销量
      * 很多人不愿意购买0销量的产品
    - 收藏
      * 取决于用户喜不喜欢你这个产品，有的人喜欢会先收藏起来
* 6：利用营销工具提升店铺的销量
  + 工具
    - 1：优惠券
      * 大部分都是用到直播场景
    - 2：满减
    - 3：秒杀
  + 抖店营销工具
    - 粉丝券
    - 团长优惠券
    - 限时限量促销
    - 购物红包
    - 定时开售
    - 拼团
    - 定金预售
* 7：如何处理客户给你差评
  + 1：给客户道歉
  + 2：跟顾客商量，我们这边会给到一个线下返现，因为退款售后多了，会导致店铺评分降低，麻烦理解一下
  + 3：如果不是客单价比较高的产品直接送给他了，然后让他麻烦给个好评＋晒图
* 8：团队搭建：合理的分工，提高团队效率
  + 团队该如何搭建，岗位如何分配
    - 1：选品
      * 岗位职责
        + 选品表格

1：收集数据

2：参考同行

3：参考具体数据

4：跟进排行榜

5：关注易出单商品

6：检查样品

* + - 2：运营
      * 岗位职责
        + 1：店铺优化

后台维护

页面维修

SKU优化

标题关键词等

确保商品库存和上下架等相关操作

* + - * + 2：维护店铺体验评分

及时跟踪店铺体验分，哪个数据低就补进评分

* + - * + 3：商品出货

注意24小时发货时间，及时跟踪退换申请

* + - * + 4：后台数据分析

提供抖音小店后台数据分析，不断优化流量结构，提升业务增长

* + - 3：商务
      * 1：匹配合适的KOL达人
        + 通过数据去找到符合商品属性的达人，进行合作
      * 2：提供产品
        + 根据自有产品，控制成品及SUK库存供给达人
      * 3：设置佣金
        + 根据商品客单价，设置定向佣金（建议控制在20%~30%之间）
      * 4：跟踪出单量
        + 实时跟踪达人直播数据，查看商品出单量
    - 4：客服
      * 工作职责
        + 1：售前的咨询服务

负责客户售前的咨询服务及时回复信息，实现24小时在线

* + - * + 2：售后订单跟踪

负责客户售后订单跟踪，包括查件，催单，质量问题判断及处理，使用操作等

* + - * + 3：后台评价优化

负责店铺后台评价优化，并联系客户做好评工作

* + - * + 4：投诉及问题

做好记录，把各类投诉及问题进行分类并汇总分析

* + - * 客服的3分钟回复率
* **四：抖店的几种玩法**
  + 抖店的几种卖货玩法
    - 1：店铺自播
      * 店铺的自播玩法
        + 1：店铺官方账号

拉时长去播

组多个团队

24小时不间断的去播，轮流的播一个账号

* + - * + 2：直营账号

一个抖店可以绑定5个直营账号

5个账号的小黄车里面链接同一个小店的商品

组成5个团队一起上

做成了直播账号的矩阵玩法

* + - 2：无货源店群
      * 无货源店群其实就是同时运营多个店铺，也就是抖店矩阵玩法。靠抖店赚取巨大的搜索流量，从而达到出单的效果
      * 同样不需要囤货，不需要你做短视频、做直播，只需要运营好你的店铺
    - 3：精选联盟
      * 把抖店的商品发布到精选联盟
      * 没销量，没评分，达人是基本找不到新店的
      * 精选联盟就是撮合商品和达人的CPS平台，由平台统一展示，让达人自行筛选进行推广。说白了就一个中介平台，商家负责把产品上架，达人负责把产品拿过来卖。
      * CPS推荐奖励机制
      * 合适哪些人来做
        + 有工厂

价格优势，无中间商差价

* + - * + 供应链足够强

产品类目多元化，产品有深度

* + - * + 资金够足

一旦爆单，流动资金较大

* + - * 入驻精选联盟条件
        + 1：精选联盟权限未被关闭小于3次
        + 2：商家体验分大于4分（根据平台规则变动）
      * 点击抖音小店
        + 点击营销中心

计划管理

1：普通计划

普通计划针对的是我们的所有的达人

1~5%

2：定向计划

针对有合作的达人

洽谈好，设置定向佣金的

0~50%

3：专属计划

针对有合作的达人

洽谈好，设置定向佣金的

0~80%

达人都有一个UID

* + 4：猜你喜欢，获取免费流量
    - 抖店“猜你喜欢”是获取平台的免费流量，根据店铺的体验评分值和产品销量分配的流量，持续且稳定。但是难的是起店，前期需要补单，大量的补!
  + 5：前期如果没有产品没销量怎么办？
    - 1：请一个大主播，给大主播一点坑位费
    - 2：大主播会带小主播，带动产品的销量
    - 3：最后再通过自播，自己就能起销量
* 店铺自播模式
  + 在未来的企业都必须要走自播这条赛道，店铺自播是所有企业必须要生存的技能
* 如何去寻找达人
  + 方法
    - 1：抖音平台搜索
      * 创作者服务中心
        + 小店达人排行榜
    - 2：抖音后台达人推广
      * 精选联盟
        + 达人广场

系统会匹配1000个比较合适的达人

* + - 3：蝉妈妈，飞瓜数据平台
      * 小店达人榜
        + 能看到更加详细的数据
      * 直播的分享榜
* 如何筛选达人
  + 达人带货类型
    - 用飞瓜数据去查看
  + 查看粉丝喜好
    - 通过飞瓜数据和蝉妈妈合作
  + 到货GMV
    - 通过飞瓜数据和蝉妈妈合作
* 跟进达人情况
  + 1：给达人寄样品
  + 2：提醒达人样品已到
  + 3：检查视频以及直播质量
  + 专门做短视频带货的
    - 可以去抖店后台的电商罗盘去分析
      * 可以看到达人的数据
* 达人合作三步骤
  + 1：自我包装介绍
    - 展示我们的实力
      * 1：品牌
      * 2：生产力
      * 3：产品
    - 需要提前做好PPT
      * 全网抖店300家
      * 全国抖店学习平台
      * 提前塑造朋友圈
  + 2：体现产品专业度
    - 1：产品的编号
    - 2：产品的图片
    - 3：产品正常的零售价
    - 4：要有一个直播价
    - 5：下单时候需要用到的优惠券
    - 6：就是我们的佣金
  + 3：产品价格满意度
    - 这个是我们的通版
    - 合作详细版
* 被动寻找
  + 店铺评分不能少于4.8
  + 产品质量
  + 佣金比较吸引人
* 猜你喜欢
  + 底层逻辑
    - 传统电商
    - 兴趣电商
  + 流量来源
    - APP来源
      * 火山视频
      * 今日头条
      * 西瓜视频
    - 订单页面管理
    - 子主题
  + 提高猜你喜欢的途径
    - 1：店铺口碑分
      * 商品体验
      * 服务体验
      * 物流体验
    - 2：近期热销
      * 销量越高
      * 排名越高
      * 流量越多
    - 3：价格匹配度
      * 与你搜索的商品价格相近
    - 4：小类目榜单
      * 比较类目的榜单
    - 5：关键词匹配
      * 蓝色T 恤
* 掌握这三种补单渠道，让你的店铺快速出单
  + 补单入口与渠道
    - 核心
      * 1：为了规避系统的稽查
      * 2：为了拿到精准流量
      * 3：为了提高转化率
    - 入口
      * 抖口令
        + 商品分享链接
      * 抖音码
        + 抖音主页分享抖音码
      * 商品橱窗
        + 抖音橱窗抖音码
      * 标题搜索
        + 全标题搜索，半标题搜索
      * AB链接
        + A链接
        + B链接
      * 冷门词搜索
        + 阿江长款风衣
      * 关键词搜索
        + 抖音搜索框
      * 切记：不能本人去分享这些链接，一定要是多个人或者N多个人分享这个链接
    - 渠道
      * 鱼塘
        + 利用店铺下单客户资源建立自己的鱼塘

通过客户建立鱼塘

* + - * 地推
        + 不推荐
      * 补单平台
        + 有需要的找我
  + 七天螺旋补单操作流程
    - 第一天
      * 目的
        + 新品破零
        + 补单5个品
    - 第二天
      * 目的
        + 单品递增
        + 补单10个品
    - 第三天
      * 目的
        + 补单15个品
    - 第四天
      * 目的
        + 补单20个品
    - 第五天
      * 目的
        + 补单25个品
    - 第六天
      * 目的
        + 补单30个品
    - 第七天
      * 目的
        + 补单35个品
    - 递增的目的
      * 人流
      * 坑产
    - 控率
      * 点击率
        + 得点击率得半壁江山
        + 竞品
      * 转化率
        + 33%以下
    - 关联维度
      * 马甲号，大小号
        + 账号硬件关联
      * 地区打散
        + 信号基站关联
      * 买家，卖家的图谱也需要错开
* 无货源玩法
  + 什么是无货源店群
    - 去拼多多、淘宝、阿里巴巴等电商平台，通过软件一件搬运商品，再加价赚取中间利润
  + 原因
    - 很多人不愿意去上班，个体做电商的人非常的多
      * 他是没办法做到团队跟资金包括人力这三者都具备
        + 只能自己去单干
  + 优势
    - 蓝海项目
      * 同样搜索一个关键词
        + 淘宝商品前十几页销量排满
        + 抖音前几页销量只有几十

就意味着做的人特别的少

* + - 门槛高，做的人少
      * 淘宝有2000万的商家
      * 抖店只有50万的商家
    - 需要有一定的人力，物力，财力的基础
      * 短时间内是很少有人能进入的
    - 现在开始来做，就能抢先的占据这个赛道
  + 1：无需囤货
    - 去拼多多、1688寻找优势货源
      * 挂自己 小店，有顾客下单就去你货源的平台上下单
        + 发货地址填写顾客的收货地址
  + 2;不需要运营抖音号
    - 只需要注册抖音号，开通橱窗，缴纳保证金无需拍摄视频，无需直播带货
  + 误区
    - 大量铺货
      * 把控不了每一个商品的质量，好评率过低
        + 拉低店铺评分低于一定分值

店铺停业整顿

* + - 直播间盲目补单
      * 抖店定义
        + 供货商
        + 抖店计划流量分配更倾向于商家，也就是供货商
        + 橱窗定义

零售商

视频，直播

销售方式，销售人员

* + 三大核心关键
    - 坚持
      * 这种属于大海捞针的形式，因为你没有做精细化运营，需要你花费很多时间和耐心，所以你的心态最重要
    - 选品
      * 选品成功等于成功了80%
    - 店铺体验分
      * 商品体验
      * 物流体验
      * 服务体验
  + 自动上架软件
    - 妙手
      * 有货源
      * 无货源
      * 注意：有品牌的产品不要复制上传
    - 抖店后台
      * 服务市场
        + 一件上架上货

妙手

7天免费时间

* + - 虎虎搬家
      * 划线价
* **五：小店实操汇总答疑：**
  + 客户恶意退款，怎么办？
    - 收集证据，交由官方处理
      * 1：看他有没有向你索要钱
      * 2：产品没问题，还是要退款
      * 3：买家对商家不满，报复购买
  + 你这商品我怀疑不是正品你要给我赔偿，不然我就去投诉。
    - 对这种你首先要强调产品一定是正品，当然如果不是正品被告。售后客服可以说：亲~对于您怀疑我们正品的问题，我们给您的答复是我们绝对的正品。如果您可以证明我们不是正品，我们全额退款，包包直接送您再加另外赔偿，接收您的一切投诉举报行为！不过请您提供相应证明，谢谢！
  + 对态度不好的客户要怎么去解决呢？
    - 一般客户售后抱怨无非是快递，产品质量等问题。如果是快递的问题，那么你就下次学乖一些，换一个快递就是。对于这次的解决方案可以主动是自己的错误，让客户心里也好受，如果是产品的质量出现问题，就要主动承担责任，不是推诿。为了避免这种情况发生，在产品发出前都建议先检查之后再发出，这样确保客户的感受度更好。
  + 退货运费谁承担的问题
    - 这种比较常见，一般客户会当产品出现什么问题的时候要求退货的时候，客服立马就会回复，好的，运费是需要自行承担的哦，在不了解情况下就说要客户自己承担运费，这个会招来客户的反感。如果客户说要退货，你可以回一个好的亲，如果客户没有说具体原因再说运费需要客户承担，但是如果客户说是产品的质量出现了很大的问题，那么这个时候可以让客户拍照取证，如果确实是，那么就要主动为客户承担运费。
  + 发货退款了，怎么办？
    - 1：及时的联系上家，问一下解决方案
    - 2：联系买家，什么原因退款，能不能私下解决。
    - 3：及时处理售后
  + 只有一个营业执照，但是想开多个店铺，是否可行
    - 一个营业执照仅支持开通一个店铺，如果想开通更多的店铺，需使用其他，未入驻过抖音的营业执照进行入驻
  + 店铺违规了怎么办呢？
    - 1：看一下是什么违规，如果产品违规，及时改进
    - 2：批量上架时，一定要注意违禁词以及带价格的图片
    - 3：如果店铺封店，可申诉跟客服沟通
    - 4：保证金不足，会产生哪些影响？
      * 如果保证金余额低于应当缴纳的金额，那么商家的提现功能，就会收到限制。例如原本应缴纳2000元的保证金，但是你的店铺保证金余额，只能1500，这就会导致你卖出商品，得到的钱，暂时无法提现，如果你还开通了货到付款，当保证金余额低于任意类目，我们去账户中心续充保证金就可以了。
  + 售卖的商品，没有品牌可以入驻抖店吗？
    - 可以的，可以选择普通店铺入驻，需要注意，店铺名称不能涉及到商业标签，否则也是需要提供品牌资质的，不提供的话，无法审核通过，后续如果有品牌了，可以可以自行上传品牌相关信息，修改店铺类型
  + 保证金额好高，我可以不缴纳保证金吗？
    - 不可以，保证金是商家向平台缴纳，用以保证平台规则，和平台协议的履行，以及对商品和服务质量，进行担保的款项，不过放心，保证金在关店后，是可以申请退换的。
  + 一般抖店审核资料需要多少天？
    - 审核时间，1~3天，但是如果信息符合正确，基本半天就够通过了，或者你可以在平台的下午4点左右去申请，会比较通过！
  + 哪些产品需要出示纸质证件？
    - 如需知道哪些产品类目，需要什么资质可以搜索这个链接
  + 个体和企业的保证金缴纳是否一致？
    - 不一样
      * 个体保证金至少需要2000，企业保证金需要4000
  + 什么产品不能售卖
    - 1：仿真枪、军警用品，危险武器类
    - 2：药品、医疗器械、保健品类
    - 3：易燃易爆，有毒化学品，毒品类
    - 4：非法服务，票证类
    - 5：反动等破坏性信息
    - 6：动植物、动植物器官及动物捕杀工具类
    - 7：色情低俗，催情用品类
    - 8：涉及盗取等非法所得及非法用途
    - 9：软件、工具或设备类
    - 10：涉及人身安全、隐私类
    - 11：虚拟类（比如比特币、游戏点卡、平台卡、积分等）
  + 小店对公账户可以个人对个人吗？
    - 1：企业需提供开户主体与营业执照主体一致的对公账户。
    - 2：个体工商户可选择对公账户或者经营者的对私账户，若选择对公账户的，开户主体应与营业执照主体一致，若选择对私账户，开户主体应与营业执照经营者一致。
  + 小店如何快速通过新手期？选择补单还是什么？
    - 1：可以通过前置申报解除限制1000单
    - 2：对于新开的店，没有办法快速通过小店新手期，除非你找到某一个头部达人帮你带货，单量累计1000单以后，系统会对上坡进行抽检，抽检通过就可以通过新手期，或者是慢慢累计1000单，不建议前期通过补单快速通过新手期
  + 如果店铺审核不通过怎么办
    - 1：营业执照问题
      * 店铺入驻，类目需要选择营业执照的经营范围去选择，选错会被驳回，重新核对，提交即可！
    - 2：店铺名字问题
      * 如你是普通店铺，就不可以把自己名字设置成，旗舰店、专营店、专卖店，除非得到品牌方授权
    - 3：资料问题
      * 进入这个入驻页面之后，先填写个人身份信息部分。请根据自己的实际情况填写相关身份信息，不要出现虚假信息，银行信息请反复核对是否无误，以免造成不必要的经济损失。
    - 4：银行信息请反复核对是否无误，以免造成不必要的经济损失。
    - 5：系统问题
      * 如果没有什么错误，填完资料以后，可以申请提交，大约1~3天左右可以申请到，如果还是不行，建议咨询官方
    - 6：客服
  + 无货源的问题
    - 一个人可以操作几个店铺
      * 按照我们正常的操作去做，可以做1~3家无货源店铺
    - 一个月单店利润多少？
      * 按照我们的方式方法操作，执行力强，好好去做，用心去做，保守来说一个月3000~10000+没有一点问题的。
    - 出单最快类目是哪些？
      * 服装鞋包、百货家居、母婴、运动品
        + 不做：图书、化妆品、食品、饰品
    - 多久能出单？
      * 看选品，快的7天，慢的15~20天
* **六：小店的基础搭建**
  + 支付设置
    - 聚合账户
      * 支付宝
      * 微信支付
      * 合众支付
      * 抖音支付
      * 余额支付
  + 商家保障中心
    - 退货运费险
      * 开通运费险以后会有一定的流量倾斜
        + 运费的价格也不是特别的高，几毛钱就可以了

增加商品的曝光19%

* + 急速退款
    - 未发货仅退款
  + 权益中心
    - 安心购
  + 地址库管理
    - 上家非常的多
    - 如何设置多地址的退购
  + 运费模板
    - 新建运费模板
    - 需要注意的就是有些特殊地区是不可以包邮的
    - 还需要设置疫情地区也是不能包邮的
* **闪电退货策略创建**
  + 无货源
    - 物流中心
      * 地址库管理
        + 右上角

多地址退货

退货策略

* + 上架提供给我们地址，不提供手机验证码
    - 服务市场
      * 妙手订单
        + 售后管理

退货地址

* + 退货管理
    - 拼多多无货源退货问题
      * 商家验证码这个解决方案
        + 商家如果不给验证码，就要退回到我们自己的指定地址
  + 商品改销量，快速出体验分
    - 改销量
      * 两个方法
        + 拼团

子主题

* + - * + 限时限量够
    - 一定要通过商品这边的
      * 营销中心
* **飞瓜数据去选品**
  + 羽绒服
  + 截流选品
  + 不建议去拼多多里面选品
    - 很多商家为了做销量都是亏本卖
      * 我们用了他的产品就相当于薅了他家的羊毛
        + 出现状况

订单里面会有小卡片

恶意不发货

* + 去拼多多上面找到商品的价格
    - 一定需要查看评论
  + 子主题
* **结算周期**
  + 每个月1号，16号结算
    - 结算周期是半个月
  + 平台扣除10%作为技术服务费
  + 结算方式
    - 以订单总额为结算依据，根据合同规则，下单即收佣金，之后拒签，申请退货也需收取佣金。
    - 使用优惠券的用户，平台会根据券后支付实际支付金额收取扣点。
    - 使用平台优惠券的商品，平台按照券前价格收取扣点，平台券相应金额，平台将会在结算时做出相应抵扣
* **快手小店后台**
  + 1：首页
  + 2:订单管理
    - 1：订单查询
    - 2：评论管理
      * 商品质量
      * 服务态度
      * 物流服务
    - 3：快速打单
  + 3：商品管理
    - 1：商品列表
    - 2：新增商品
    - 3：商品数据
    - 4：商品导入
    - 5：券码工具箱
  + 4：物流管理
    - 1：包裹中心
    - 2：地址管理
    - 3：物流数据
    - 4：运费模板
    - 5：延迟发货报备
    - 6:电子面单
  + 5：售后管理
    - 1：售后工作台
    - 2：退货补运费
    - 3：自动退款
    - 4：小额打款
  + 6：直播助手
    - 1：直播日历
    - 2：直播计划
    - 3：跟播助手
    - 4：我的直播
  + 7：客服管理
    - 1:小店客服平台
    - 2：管理工具
    - 3：聊天记录
    - 4：客服机器人
  + 8：数据中心
    - 1：生意通
    - 2：流量总览
    - 3：营销总览
    - 4：商品总览
    - 5：年货节作战室
  + 9：账户资金
    - 1：账户中心
    - 2：保证金
    - 3：发票管理
    - 4：货款账单
    - 5：收款设置
    - 6:奖金管理
  + 10：店铺管理
    - 1：子账号管理
    - 2：店铺信息设置
    - 3：违规设置
    - 4：购物体验星级
  + 11：营销中心
    - 1：营销工具
    - 2：客户精准营销
  + 12：设置中心
    - 设置中心
  + 13：服务市场
    - 服务市场
    - 本店授权服务
  + 14：活动管理
    - 活动报名列表
    - 已报活动列表
  + 15：快分销
    - 商家
    - 推广者
  + 16：推广中心
    - 粉条推广
* **抖音小店千川玩法**