

 **TikTok** Shop

达人橱窗介绍



议程

1. Part I: 橱窗介绍

- 定义
- 机会 & 价值
- 如何将商品添加到橱窗

2. Part II: TikTok Shop橱窗指南

- 如何提高橱窗流量
 - 1) 短视频运营
 - 2) 直播运营
- 货品策略

3. Part III: 好的橱窗&基准

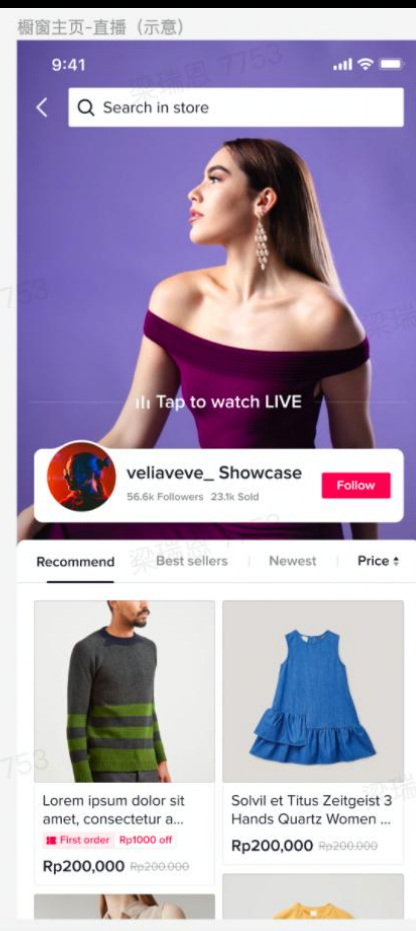
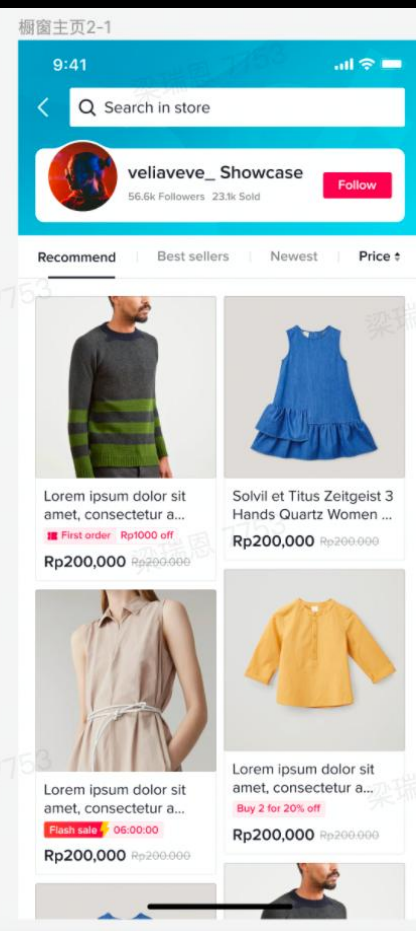
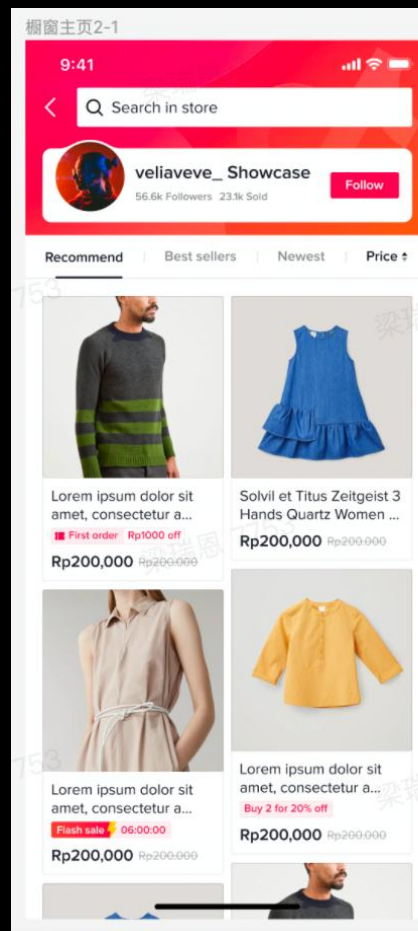
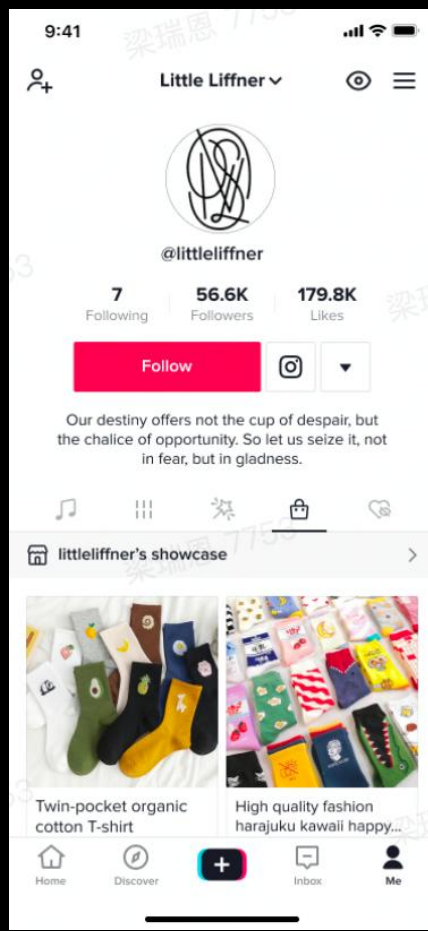
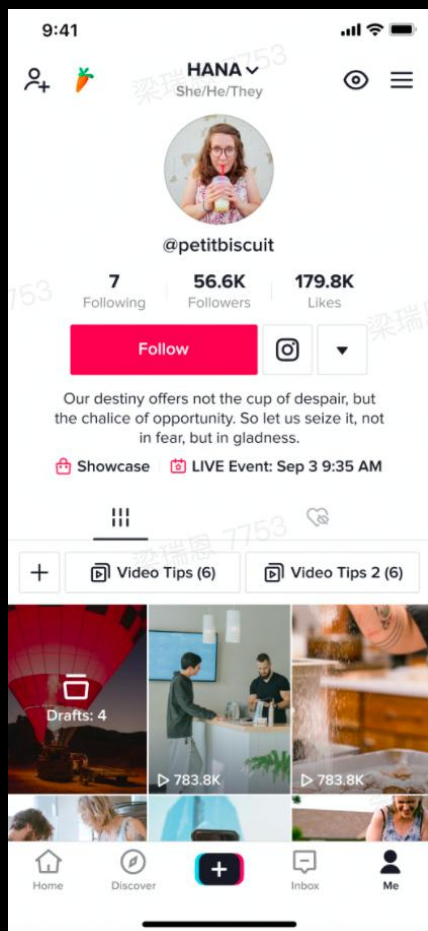
Part I: 介绍

什么是 TikTok Shop橱窗?

TTS橱窗定义

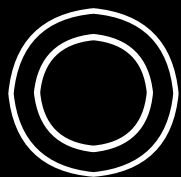


TTS橱窗：达人展示商品、用户可以主动探索并下单购买商品的一个商业空间





TikTok Shop橱窗带来的机会



TTS 达人营销的“蓝海”

TTS橱窗拥有大量流量和光明的商业前景，等待达人进一步探索发现。

TTS达人独家商业中心

好的橱窗能够提高达人与品牌/商家的议价能力

品牌自推&销售一体化

橱窗提高用户对达人的认知和达人的销售，双管齐下





TTS橱窗的价值



用户视角

娱乐型购物

用户会对达人和商品更感兴趣，更加愿意探索你的TTS橱窗。

达人视角

粉丝价值&变现

TTS橱窗能够提高达人个人形象，粉丝价值和流量效率。

平台视角

巨大潜力

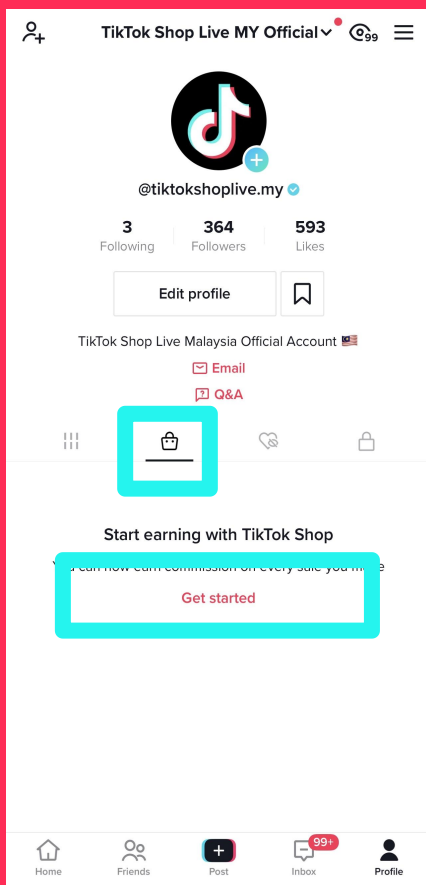
TTS橱窗转化率更高，仍然拥有巨大商机。

如何向TTS橱窗添加商品

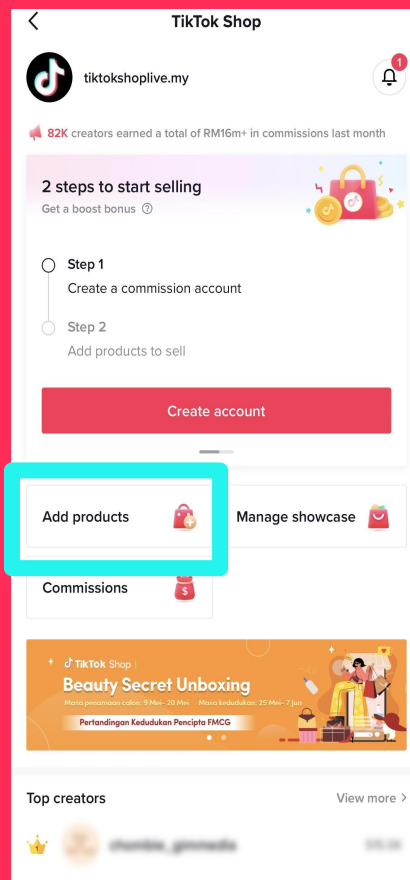
如何向橱窗添加商品?



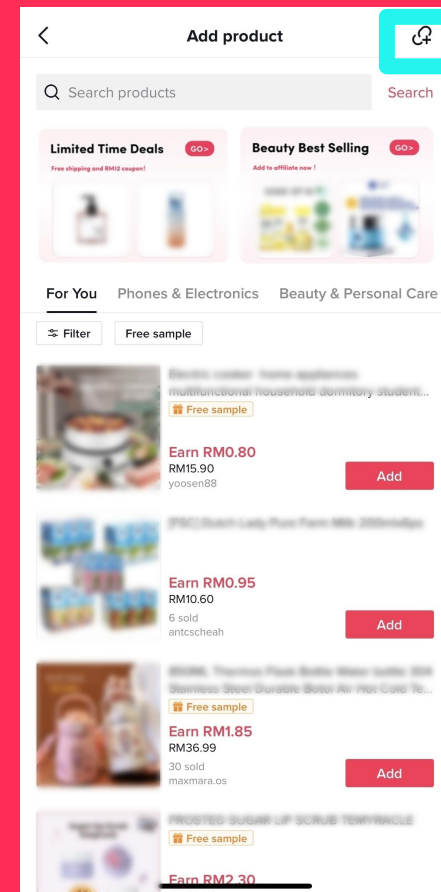
1. 通过URL链接添加



1. 橱窗按钮



2. 添加商品

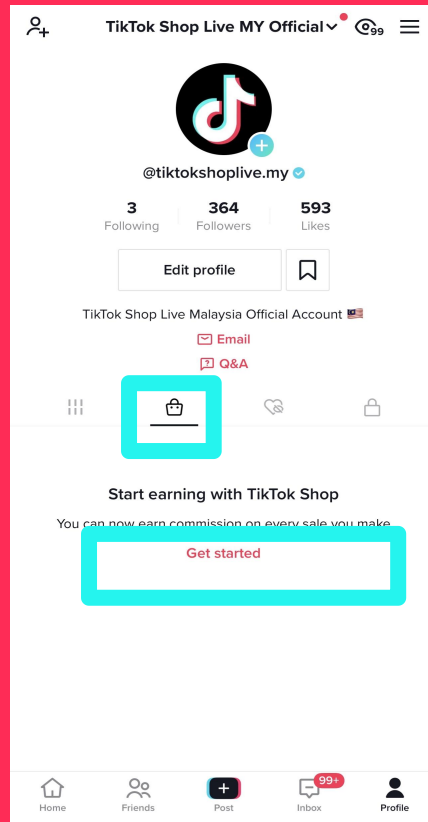


3. 点击添加URL

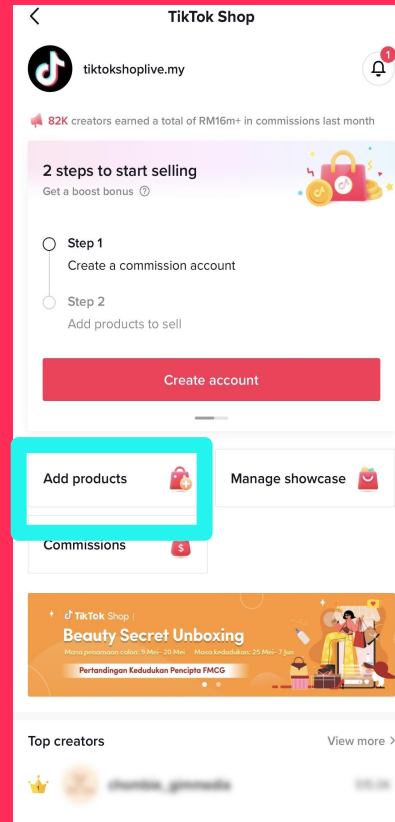
如何向橱窗添加商品?



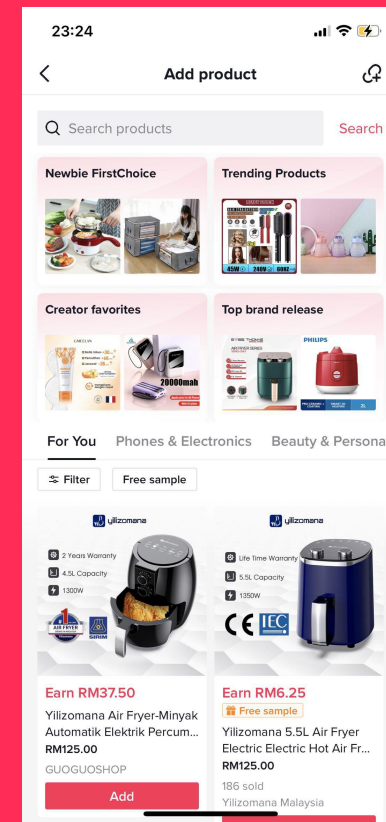
2. 开放计划



橱窗按钮



添加商品

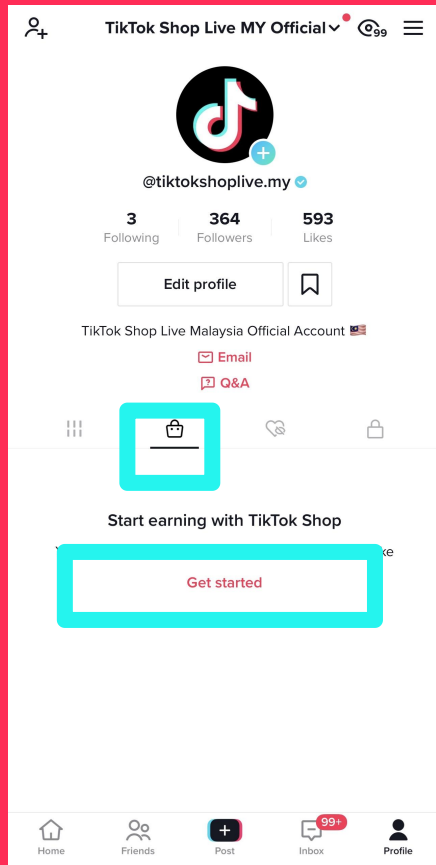


选择推荐商品

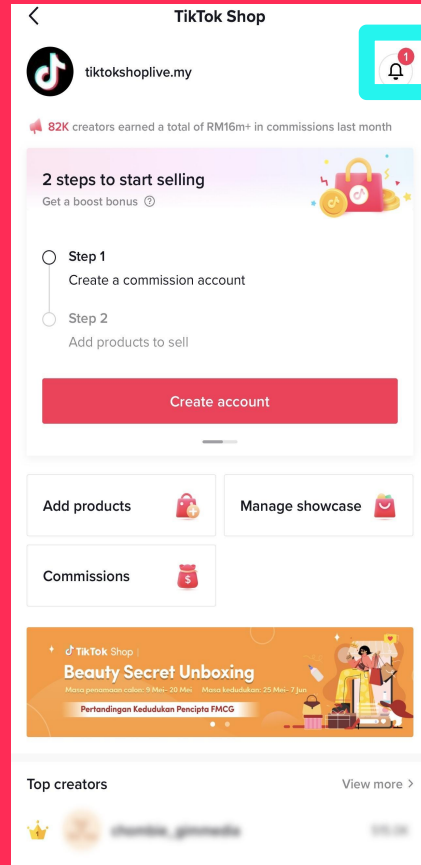
如何向橱窗添加商品?



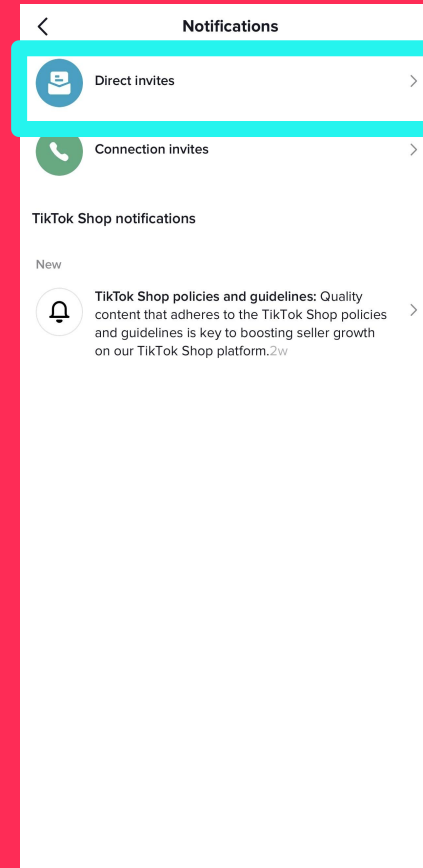
3. Target plan



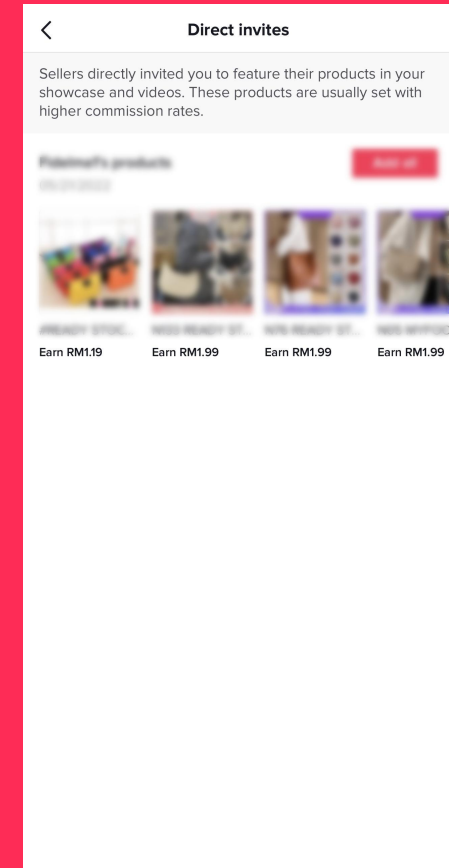
1. 橱窗按钮



2. 通知按钮



3. 查看邀请



4. 添加商品

Part II: 橱窗指南

TTS橱窗指南

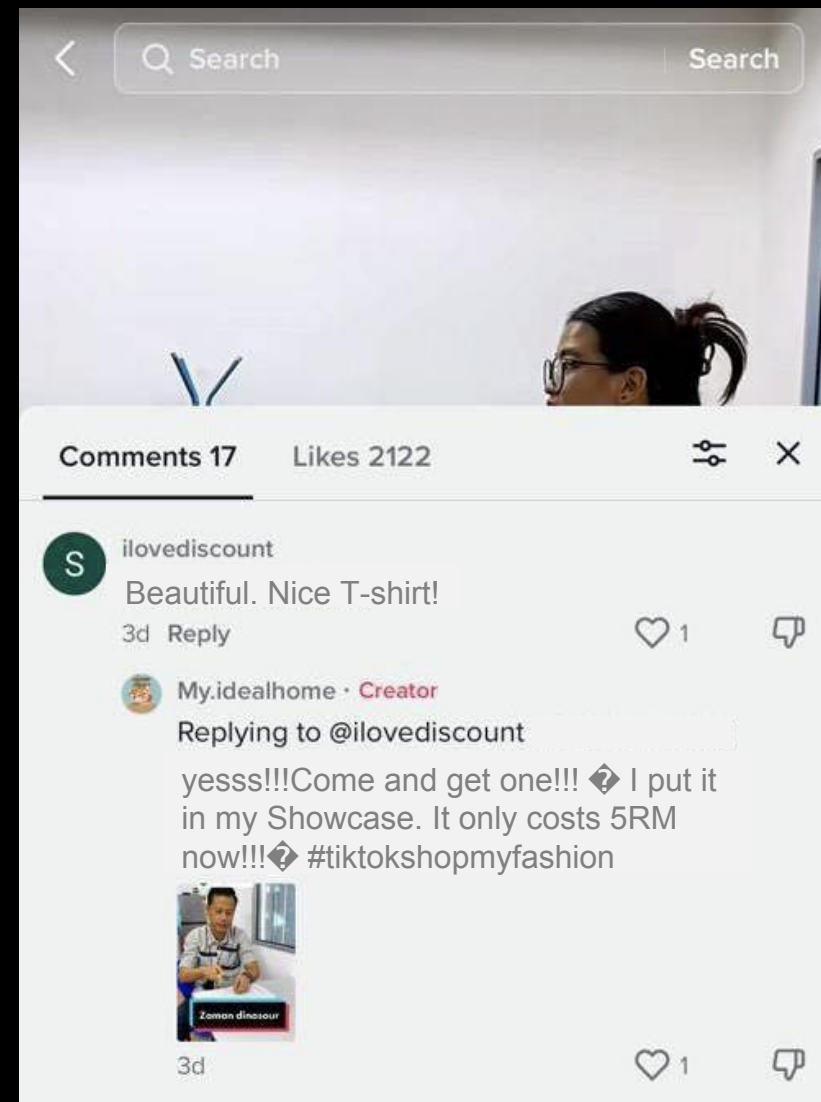
- 如何提高橱窗流量
 - 1) 短视频运营
 - 2) 直播运营
- 货品策略



创建视频推荐商品A



在评论区置顶信息，比如“商品A已上架橱窗”，来引导用户进入橱窗进行探索，并触发下单行为。





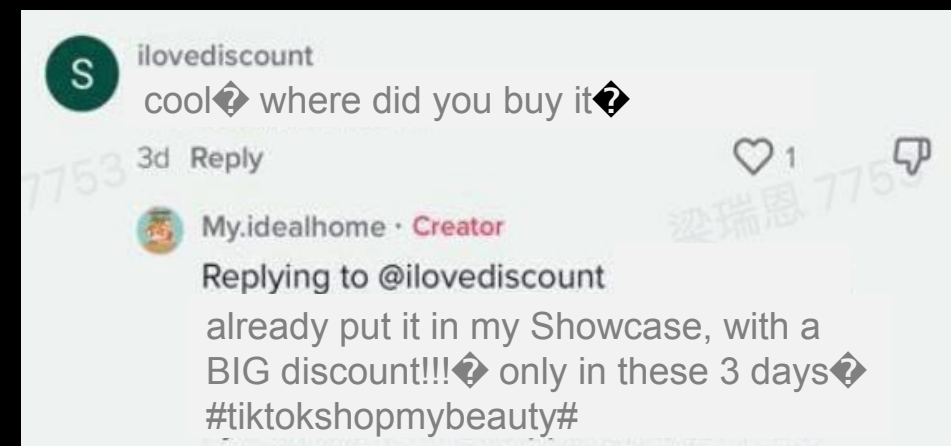
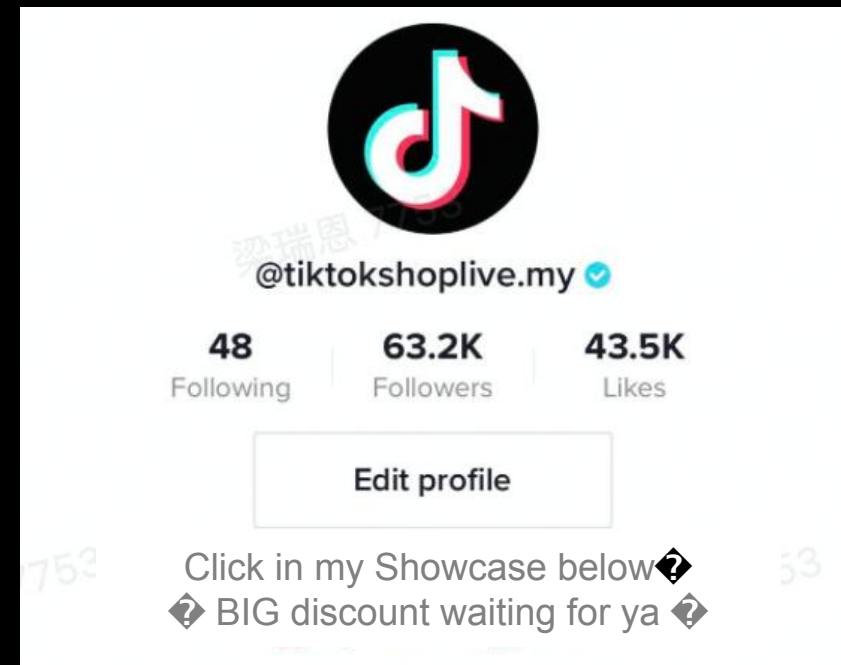
发布视频，引导用户进入橱窗进行探索



通过评论区引导用户在橱窗下单



回复并指定商品相关评论，引导用户在橱窗购买商品



TTS橱窗指南

- 如何提高橱窗流量
 - 1) 短视频运营
 - 2) 直播运营
- 货品策略

直播流量 - 运营策略



直播前

商品捆绑策略

了解目标用户，了解他们的需求，根据他们的需求进行商品捆绑

直播中

销售玩法

直播中通过特定的玩法引导用户进入橱窗探索下单

直播后

下播后继续提供同样的折扣

下播后几天继续保留一定的折扣来吸引用户继续在橱窗购物

主页引导

利用主页介绍将用户引导到橱窗，着重强调橱窗的折扣福利

直播 - 行动 & 例子

直播快结束时强调折扣福利和提及橱窗

例子

“下播后同样的价格，可以在橱窗买到商品A。想要买商品A的各位宝贝，可以到我的橱窗中下单购买。”



TTS橱窗指南

- 如何提高橱窗流量
 - 1) 短视频运营
 - 2) 直播运营
- 货品策略

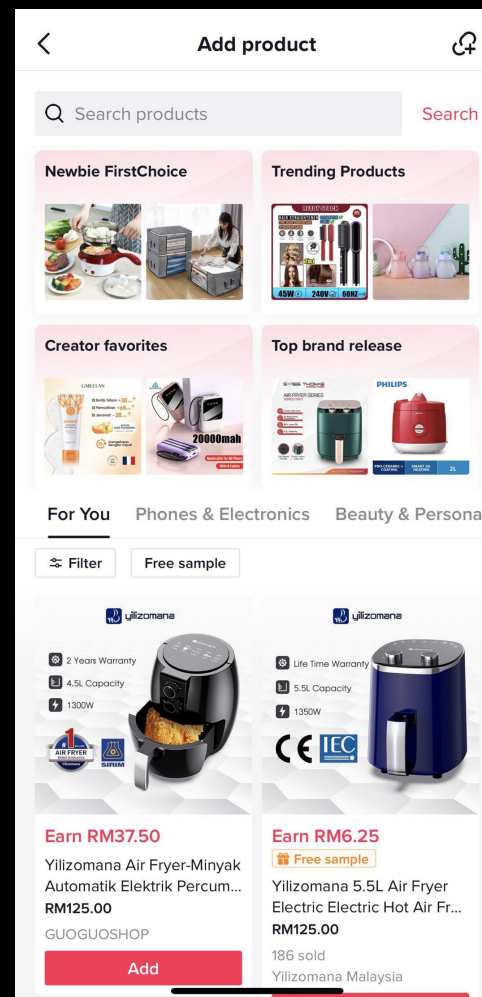
货品策略



选择橱窗商品

把商品添加到橱窗中

直播中测品&优化



货品策略 - 例子



选品

1. 选择你的爆品
2. 提供与直播和短视频中一致的价格

将商品添加到橱窗

1. 在橱窗中装饰一下爆品
2. 移除转化率低的商品
3. 在橱窗中与品牌一起进行推广

监测

关注商品的CTR和CVR



 **TikTok Shop**

行动起来!

我们在TikTok Shop等你!