

抖·音·电·商

商家能力项

S H A N G J I A N E N G L I X I A N G

经营指南

J I N G Y I N G Z H I N A N



🔍 能力项 抖音搜索



本手册网页版
扫码加入查看

目录

Part1 能力项 针对商家经营抖音生意所需能力的知识成长体系

抖音电商商家经营能力模型
抖音电商商家经营能力成长图

Part2 强阵地 基于抖店阵地的基础设施建设

平台认知能力——兴趣电商认知能力
平台认知能力——平台规则解析能力
店铺&账号管理能力——抖店管理能力
店铺&账号管理能力——账号管理能力

Part3 汇流量 做好免费流量和付费流量的相互配合

免费流量获取能力——短视频引流能力
免费流量获取能力——直播间引流能力
付费流量投放能力——巨量千川投放能力
付费流量投放能力——DOU+投放能力

Part4 促转化 围绕人货场和内容经营，不断促进生意转化

货品运营能力——直播间选品定价能力
货品运营能力——短视频选品定价能力
货品运营能力——直播间卖点提炼能力
货品运营能力——短视频卖点提炼能力
团队合作能力——团队搭建能力
团队合作能力——人才培养能力
达人合作能力——达人拓展能力
达人合作能力——达人运营能力
场景搭建能力——直播场景搭建能力
场景搭建能力——视频场景搭建能力
内容营销能力——直播内容营销能力
内容营销能力——短视频内容营销能力

Part5 聚沉淀 日常运营积累，搭配数据工具，做好用户长期价值沉淀

粉丝运营能力
数据运营能力
客户服务能力
品牌建设能力



抖音电商商家经营能力模型



一级能力项

二级能力项

二级能力项定义

1

强阵地
基于抖店阵地的基础设施建设

汇流量
做好免费流量和付费流量的相互配合

促转化
围绕人货场和内容经营，不断促进生意转化

聚沉淀
日常运营积累，搭配数据工具，做好用户长期价值沉淀

兴趣电商认知能力

以兴趣电商为核心，对不同的电商发展时期的行业背景、业务模式、发展变化及核心模型有整体认知的能力。

平台规则解析能力

能够有效获取平台规则，并分析和熟悉规则的能力。

平台认知能力

抖店管理能力

能够理解抖店产品功能，根据产品特点及店铺运营阶段进行后台基础模块设置，具备内容和营销功能优化能力。

账号管理能力

能够理解产品功能，根据产品特点和账号运营阶段进行设置的能力。

店铺&账号管理能力

短视频引流能力

熟悉平台流量规则及引流方法，帮助短视频获取免费流量的能力。

直播间引流能力

能够熟悉平台流量规则及引流方法，帮助直播间获取免费流量的能力。

免费流量获取能力

巨量千川投放能力

能够理解巨量千川产品功能，根据产品特点和生意经营阶段进行有效投放，达到投放目的的能力。

DOU+投放能力

能够理解DOU+产品功能，根据产品特点和生意经营阶段进行有效投放，达到投放目的的能力。

付费流量投放能力

选品定价能力

能够根据行业趋势、市场竞争环境、用户需求、渠道和品类特色，进行科学地选品和组货，把控货品结构、合理定价的能力。

卖点提炼能力

能够熟悉产品各项属性和价值，提炼符合产品特性和打动消费者卖点的能力。

货品运营能力

团队搭建能力

能够基于企业现状设计抖音电商团队架构、高效搭建抖音电商团队的能力。

团队合作能力

人才培养能力

能够基于目标和职责分工，搭建标准的协同流程的能力和有效培养业务人才的能力。

达人合作能力

达人拓展能力

熟悉自身产品，多渠道建联合适达人，并有效筛选、评估和拓展达人的能力。

达人运营能力

能够与达人展开高效合作，并维护达人保持长期合作，达到共赢的能力。

场景搭建能力

直播场景搭建能力

熟悉直播间软硬件，能够根据行业特点，灵活搭建直播场景的能力。

视频场景搭建能力

熟悉各类器材与制作软件，能够根据行业特点，灵活搭建视频拍摄场景的能力。

内容营销能力

直播内容营销能力

能够基于产品和用户需求，策划和制作直播活动和正常脚本话术，进行直播带货转化的能力。

短视频内容营销能力

能够基于产品和用户需求，策划和制作短视频的创意和内容，进行短视频带货转化的能力。

粉丝运营能力

粉丝增长能力

能够通过多种工具和手段，邀请观众进行加粉关注，达到涨粉目的的能力。

留存促活能力

能够通过多层次的运营手段对粉丝进行多次触达，建立与粉丝的长期信任关系，提升粉丝活跃、粘性和忠诚度的能力。

复购转化能力

对粉丝群体进行细分、挖掘、引导，有效提升复购转化能力。

数据运营能力

数据工具使用能力

能够善用平台数据工具，例如抖音电商罗盘等，积累和管理人群资产的能力。

数据分析优化能力

熟悉抖音各业务的数据指标体系，基于平台数据工具和业务理解，能有效分析问题并给出优化方案，或提供策略方向的能力。

客户服务能力

售前服务能力

熟悉客服接待流程，能够妥善处理售前问题并促进销售转化的服务能力。

售后服务能力

熟悉物流、商品退换货等流程，能够妥善处理售后问题并进行后续预防的服务能力。

品牌建设能力

品牌战略能力

能够有效规划品牌战略、品牌定位与价值理念，保证品牌持续稳定发展的能力。

品牌营销能力

能够基于消费者对产品的需求，通过产品、文化及营销方式，获得用户的价值认可，帮助企业和品牌获得并保持市场优势的能力。

🌱 抖音电商商家经营能力成长分布图 🌱





什么是兴趣电商

兴趣电商是一种基于人们对美好生活的向往，满足用户潜在购物兴趣，提升消费者生活品质的电商

什么是兴趣电商



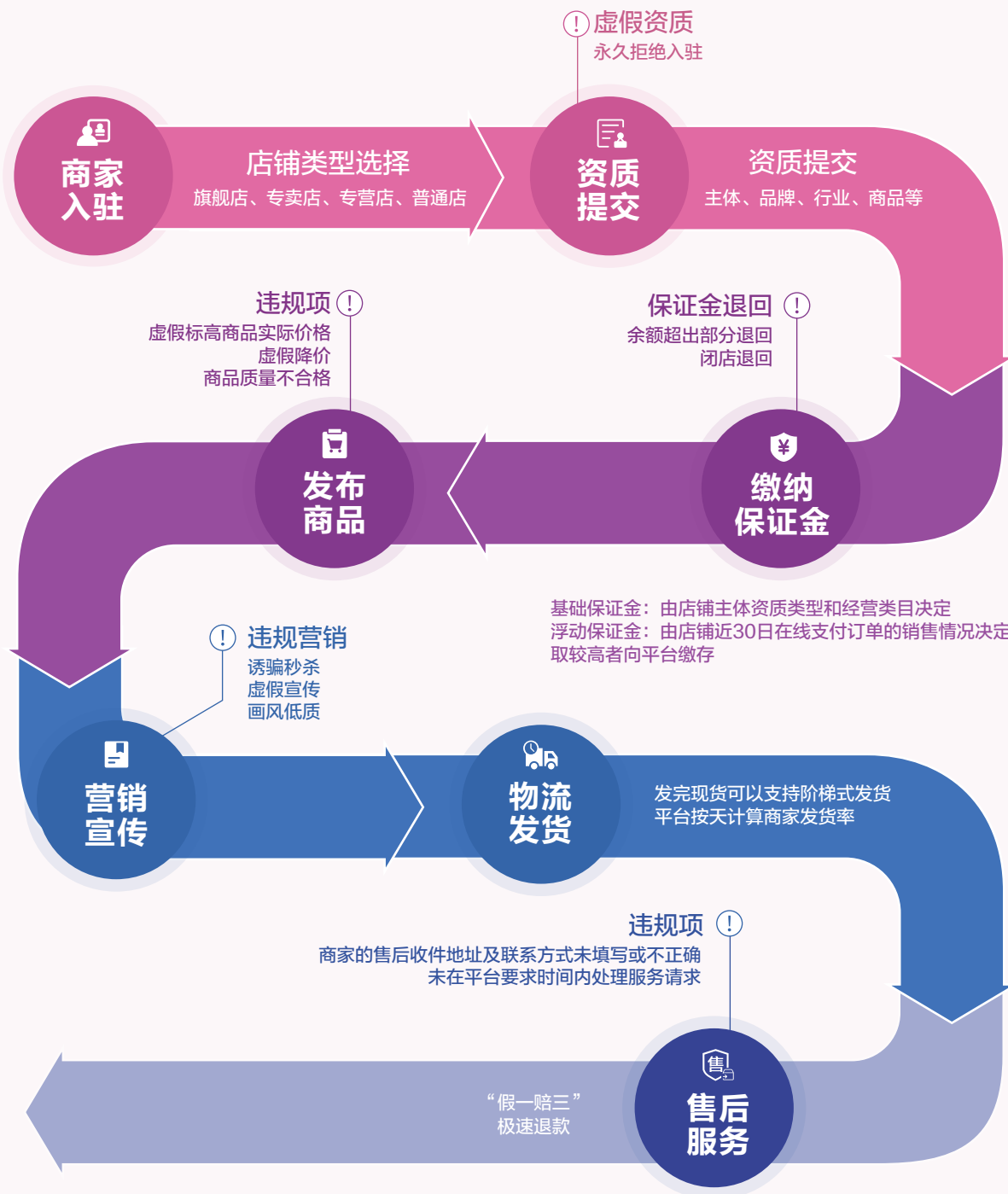
兴趣电商长效经营方法论



强阵地

商家可以基于不同阶段的生意目标和经营场景，来灵活配置四大阵地

奥伦纳素	F A C	建立以明星爆品为首的产品矩阵，锁定高端人群精准投流，成功打开了抖音电商上高端化面膜市场的缺口
花西子	F A C T	美妆国货品牌花西子FACT四大赛道齐发力，引领彩妆国潮风
新世界大丸百货	T	将线下卖货优势延续到线上，通过线上平台为消费者提供线下无法完成的创新式体验
Teenie Weenie	F T	青春不打烊，Teenie Weenie借力品牌超品日，瞄准Z世代实现营销破圈
太平鸟女装	F C T	品牌打造优质内容电商“人货场”，将平台“流量”沉淀为品牌“留量”
罗拉密码	F	原创服装品牌罗拉密码开启抖音抢新年货节的专场直播，11个小时打破销售记录，解锁服装新锐品牌增长新通路
良品铺子	F A C T	深耕FACT长效经营模式，长效直播节点突破，实现品牌自播千万销量



注：抖音电商规则时有更新与变化，获取更多抖音电商平台规则及详情，请到抖音电商学习中心-规则中心查看。



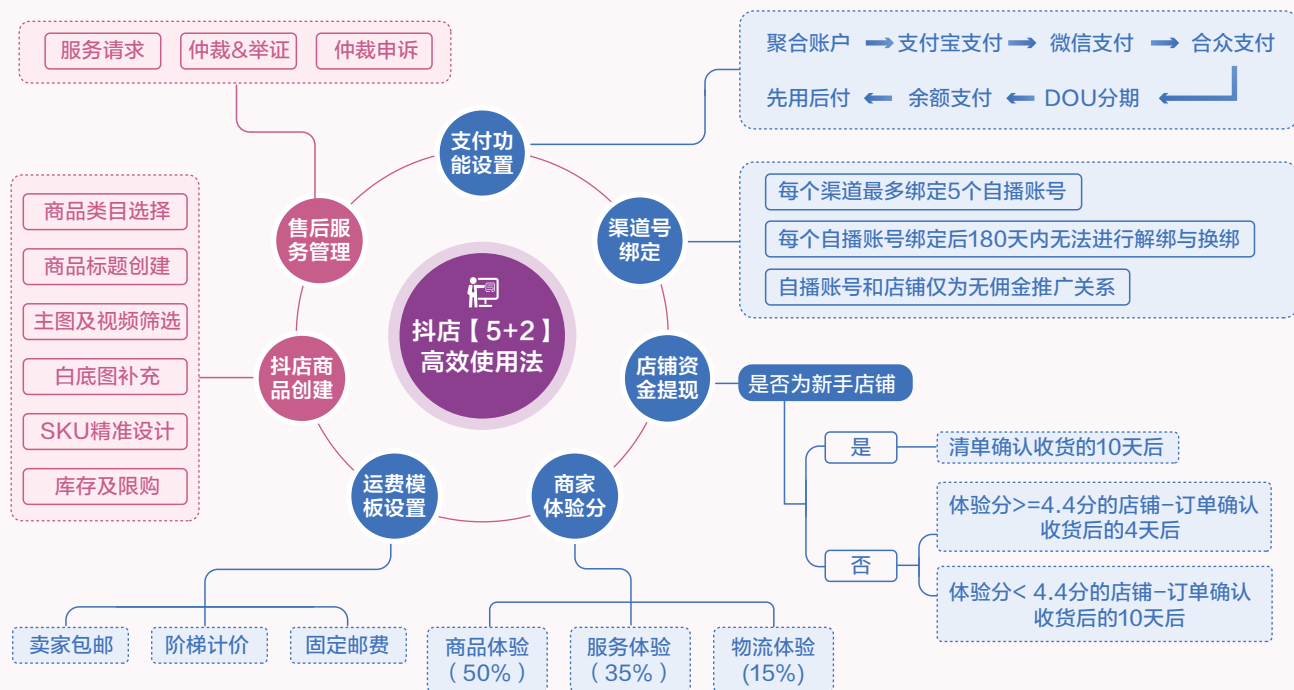
扫码学基础课 快速过新手期

扫码学进阶课 更多方法技巧

小店入驻六步走



抖店【5+2】高效使用法



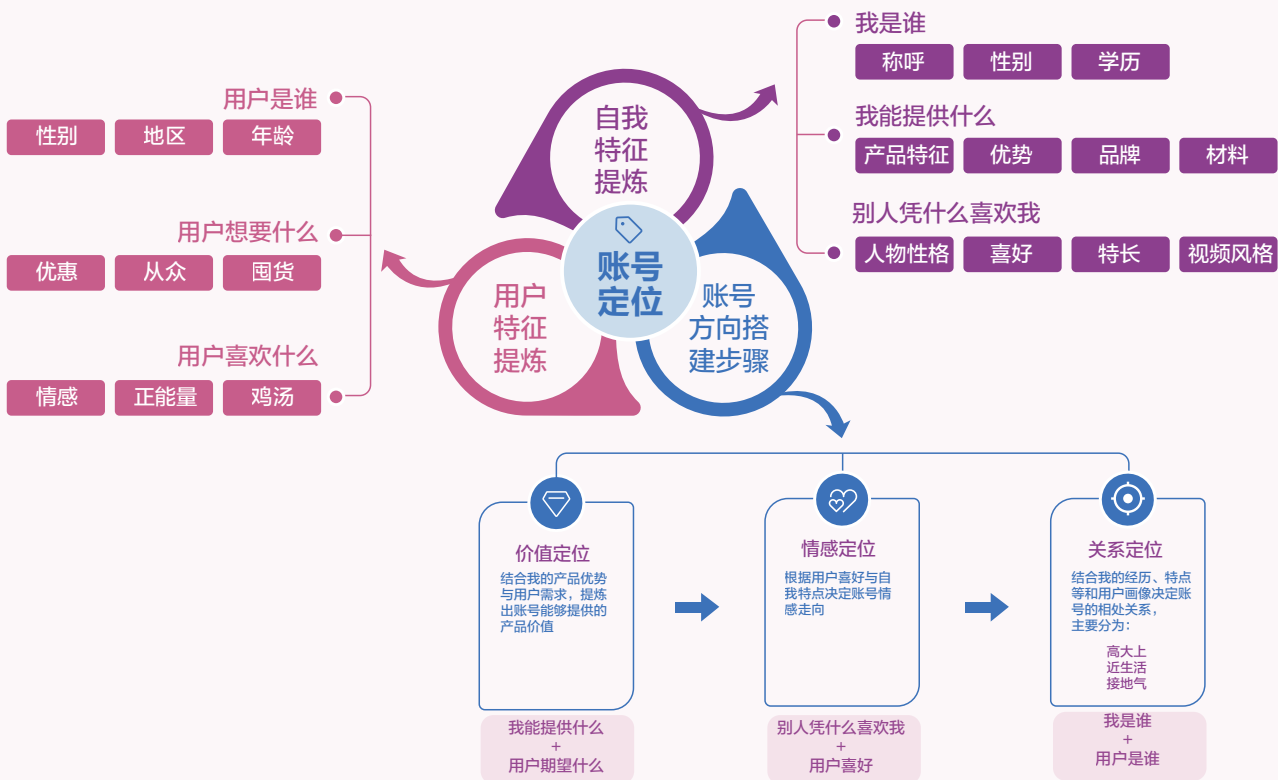
强阵地

抖店进阶升级策略

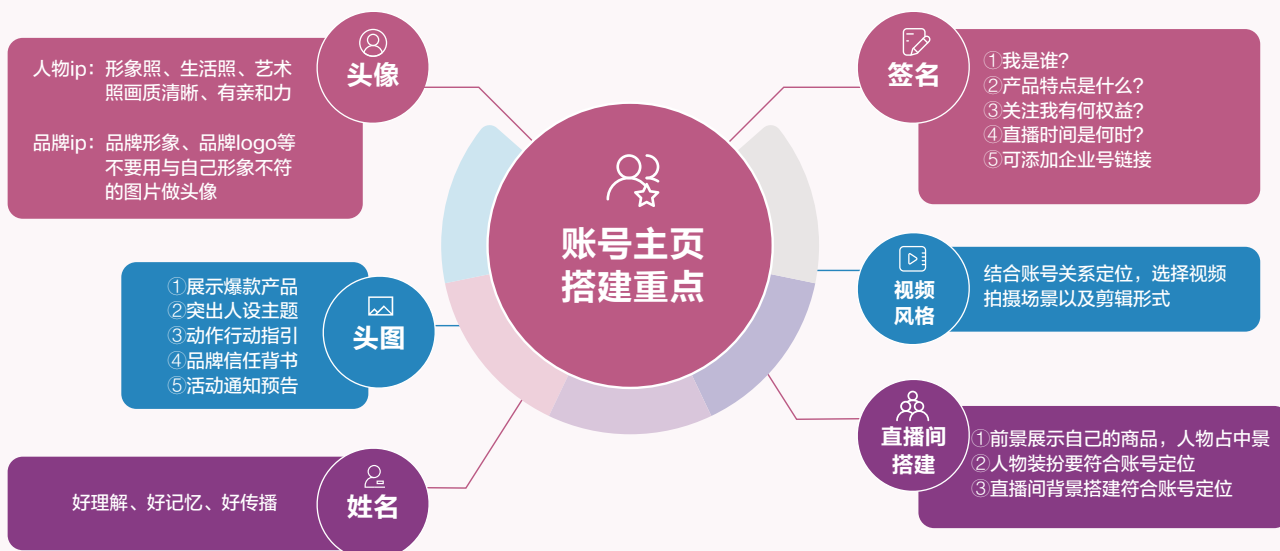




账号精准定位三步骤

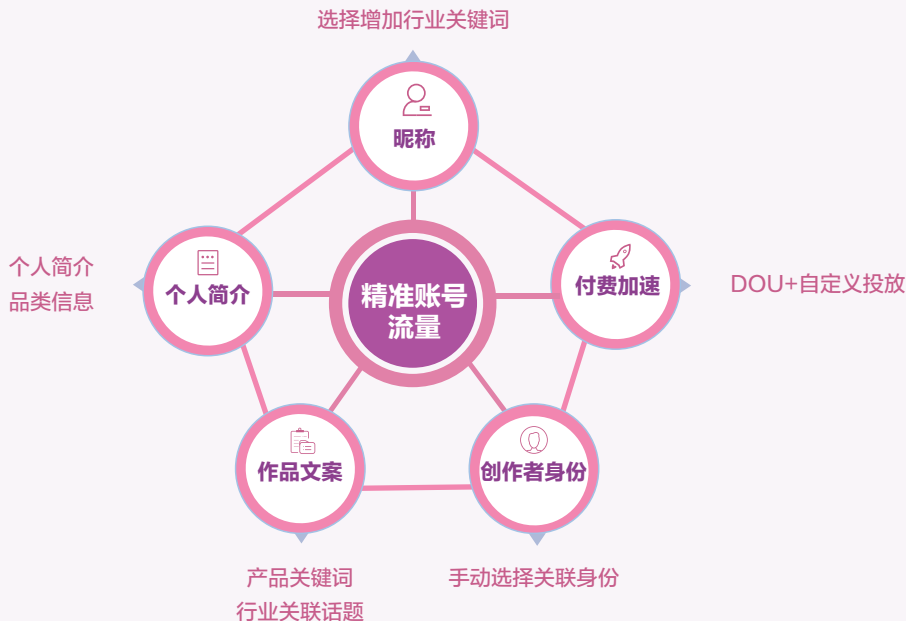


账号主页搭建六要素

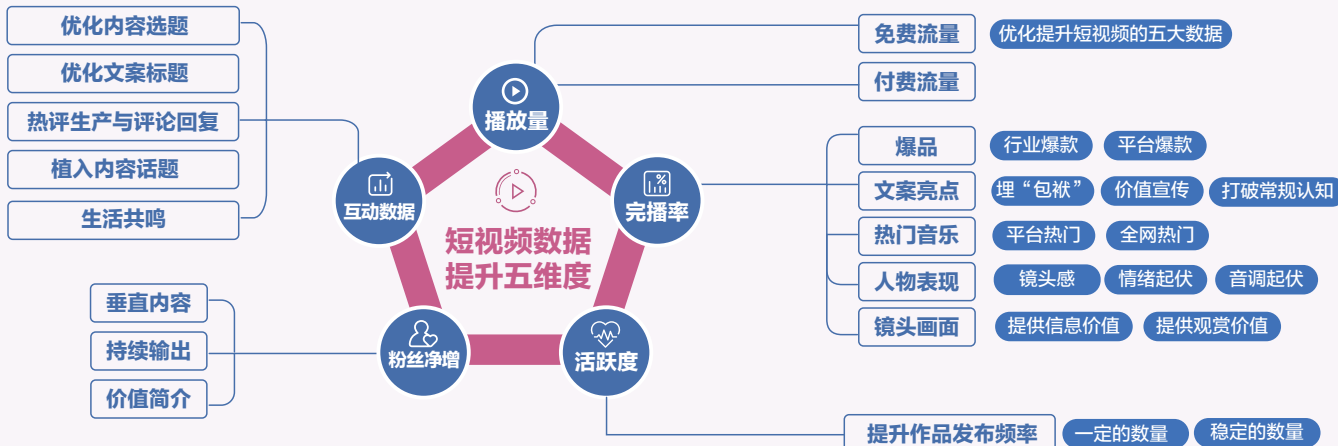




精准账号流量



短视频数据提升五维度

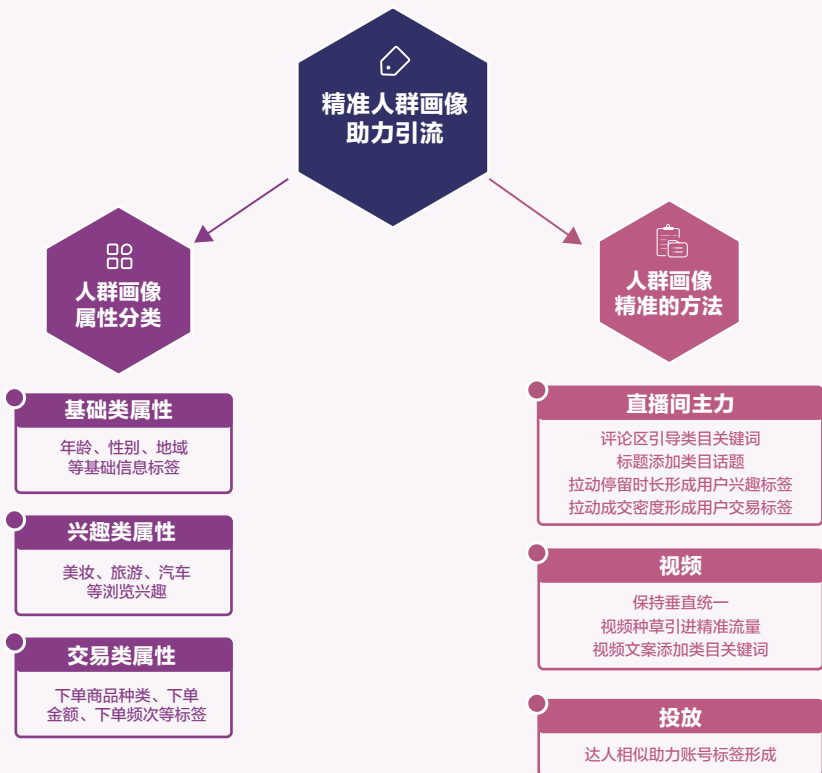


不碰红线

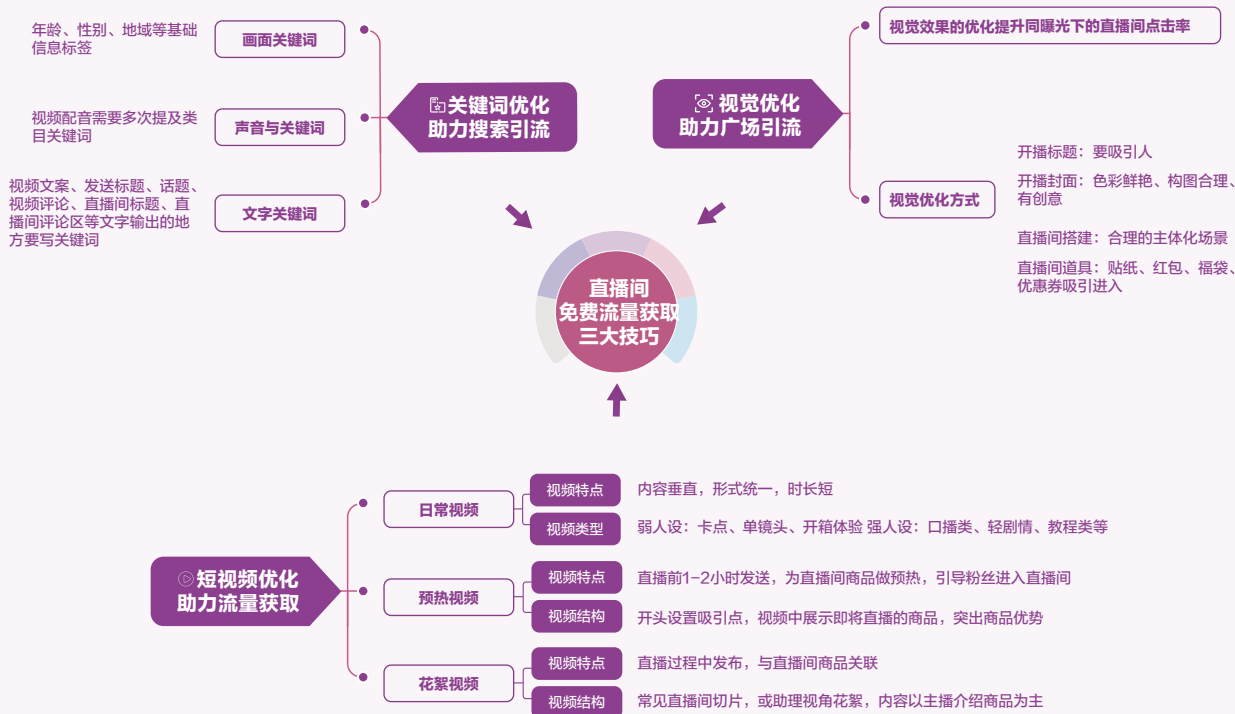




精准人群画像助力引流



直播间免费流量获取三大技巧



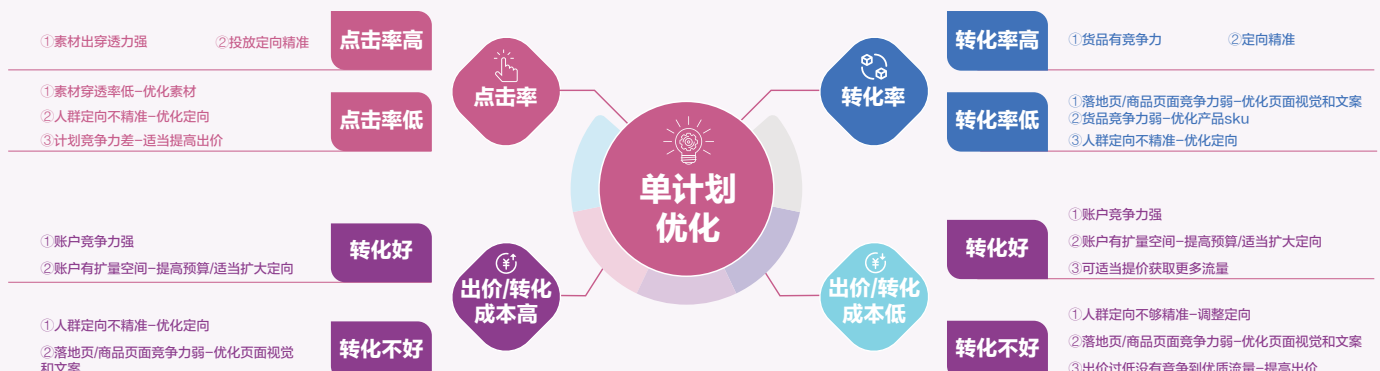


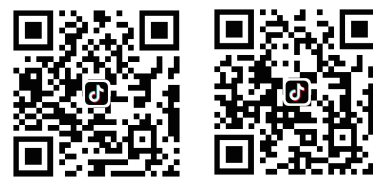
扫码学基础课程 快速过新手期 扫码学进阶课 更多方法技巧

巨量千川短视频投放各阶段策略

	冷启动期			爆发期		
账户阶段	素材数量：少于5个		账户日预算：5千以下	素材数量 ①有至少1条支撑起量的计划 ②基于起量素材以及产品，有不断产出素材的能力	账户日预算： 1万以上至几十万不等	
准备策略	货：结合投放流量测试选品（品牌力、爆款属性、新奇特、成本测试） 素材：通过素材去链接货与人 低客单软广：种草、测评、轻剧情 高客单硬广：明星混剪、多镜头混剪 提前做素材储备		运营原则 ①坚持搭建测试 ②大胆调整 ③由窄到宽节约成本	货：结合爆款素材挖掘货品可能存在的更多提升空间 素材：结合爆款素材进行优化裂变 ①变片头 ②变音乐 ③变内容顺序 ④变配音 ⑤变画面		运营原则 ①保证再投计划数 ②保证新建计划数 ③保证日去重后创意数
投放策略	巨量千川小店随心推 原则：小额多次、测试素材 投放目标：达人相似 金额：200元-500元	巨量千川PC端极速推广版 原则：深层目标测试素材+帮助账户快速起量 投放方式：相似达人 投放金额：单笔控制预算逐渐提升	巨量千川PC端专业推广版 原则：启动起量 投放方式：行为兴趣定向，行为为主 投放金额：尽量集中消耗	巨量千川PC端极速推广版 原则：少量投放帮助账户放量 投放目标：相似达人+智能推荐 投放金额：500元+	巨量千川PC端专业推广版 原则：放量投放集中转化 投放目标：行为兴趣定向-保证账户垂直度 系统推荐-放量大额投放 投放预算：ROI稳定下尽量放大预算	

巨量千川短视频投放数据提升技巧





	核心目标	投放准备	投放策略
启动期	快速进行人货场测试， 找准直播间方向	人： ①主播人设建立—确定目标客户群体 ②流量测试—主播在直播间承接多少流量 货： 通过投放进行流量引入进行爆品测试 场： ①结合测试定位账号 ②输出合适的模板视频	巨量千川小店随心推 •原则：小额多次 •投放目标：达人相似 •金额：200元-500元/2h 巨量千川PC端极速推广版 •原则：积累转化模型，尽量单笔消耗 •投放方向：相似达人 •投放金额：300元+ •投放时长:2h
成长期	探索 人货场效益最大化场景	人： ①粉丝运营—基于初期客户进行粉丝积累 ②流量增长—直播间流量放量组合 货： 基于测试的爆品用付费流量做集中转化 场： ①基于数据进行直播间话术等优化提升转化 ②基于短视频数据反馈进行短视频内容优化	巨量千川PC端极速推广版 •原则：积累转化模型，尽量单笔消耗 •投放金额：300元+ •投放方向：相似达人 •投放时长:2h 巨量千川PC端专业推广版 •原则：基于精准人群放量投放，集中消耗积累模型 •投放目标：行为兴趣定向，以行为为主 •投放金额：1000元+ •注意事项：直播间过程数据反馈
爆发期	精细化运营 助力流量爆发，放大GMV	人： ①粉丝转化——基于客户喜好进行针对性放大刺激 ②流量爆发——直播间进行放量投放 货： 货品进行搭配，爆品+新品 单品实现拉人气，做转化测新款目标 场： ①基于数据反馈进行直播间转化 ②基于投放数据反馈进行素材内容优化	巨量千川小店随心推 •原则：小额多次 •投放目标：达人相似+（测试）系统推荐 •金额：200元-500元 巨量千川PC端极速推广版 •原则：积累转化模型，尽量单笔消耗 •投放金额：300元+ •投放定向：相似达人+（测试）系统推荐 •投放时长：2h 巨量千川PC端专业推广版 •原则：基于精准人群放量投放，集中消耗积累模型 •投放目标：行为兴趣定向，以行为为主 •投放金额：3000元+/2h •注意事项：直播间过程数据反馈



01 自助系统 灵活应用

投放人群智能推荐

投放时长灵活设置

系统智能投放

自定义定向推荐

视频场景

系统根据个性化匹配将视频或直播间匹配给感兴趣的用户



根据用户群体行为特征精准推荐

- 性别/年龄/地域/兴趣等自定义定向
- 达人相似粉丝推荐

根据视频类型选择相应类目的优质达人，将视频推荐给与达人的粉丝兴趣相近的人群

短周期
2小时、6小时、12小时、24小时

长周期

直播场景

0.5-24小时

02 精简投放 操作便捷

手机端即可直接操作下单，无需排期，可根据实际情况随充随用

极速下单

便捷接入

可代投

速推版

视频推荐量

- 选择人数

期望提升

- 选择「点赞评论量」或「粉丝量」

预算灵活

新用户
首单低至

30元

行业接入

多行业适用

自投

为自己的视频或直播加热

代投

为他人的视频或直播加热

定向版 满足用户多元化需求

03 智能投放 效果优化

投前

目标设置

智能优化
点赞评论量
粉丝量
主页浏览量
门店加热

优惠商品推广
线索量
评论链接点击
店铺引流
商品引流

直播间人气
直播间涨粉
观众互动
观众打赏
小风车引流

投中

实时监控

投放过程中可实时检测DOU+带来的数据情况，便于决策是否加投

投后

数据分析

直观查看
详细投放数据

主页数据
商品数据
观众画像

互动数据
内容数据
直播数据

有效指导
后续营销计划

智能解读观看人群兴趣
结合投放情况交叉分析
为后续内容策划提供
意见指导

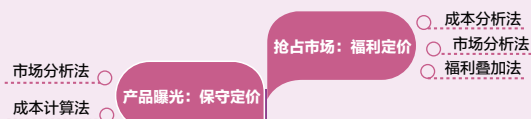
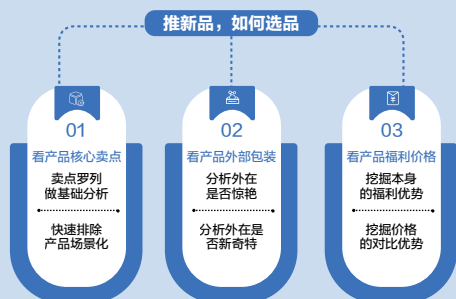
数据查看入口：个人中心页或服务通知



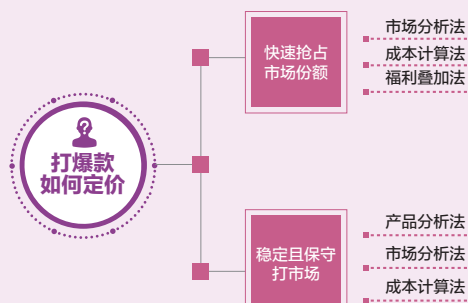
选品逻辑

定价策略

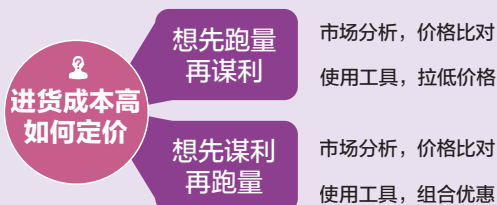
品牌方 / 大厂商



打新品，如何定价？



经销商 / 代理商



个人有货源的商家



无品牌优势，如何选品？





短视频卖点提炼的底层逻辑

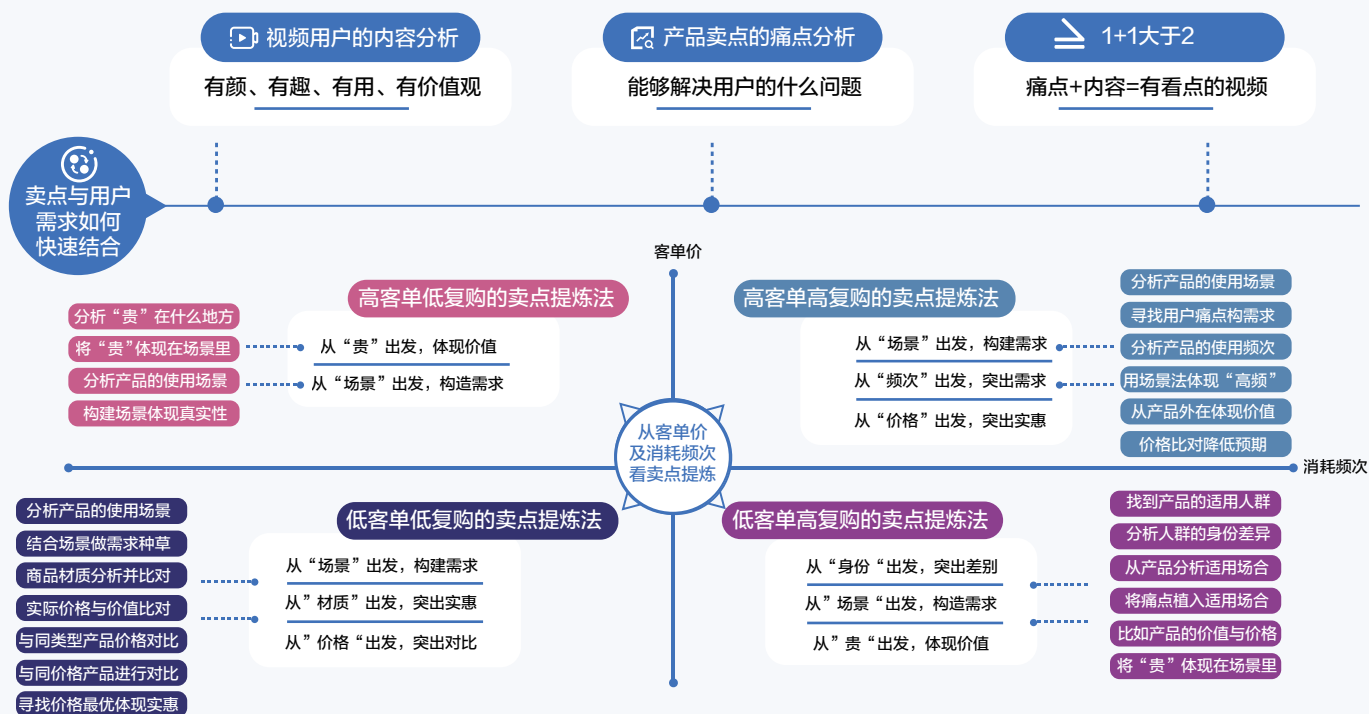


直播和短视频卖点提炼区别



促
转
化

短视频卖点提炼的四象限



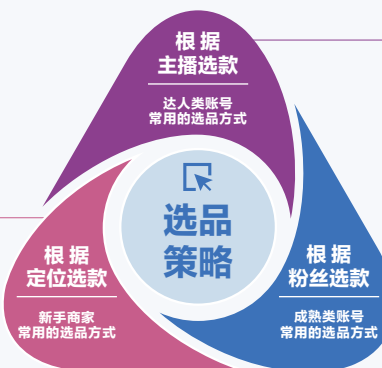


初阶 · 选品定价能力

快速选品布局

选品组货

- 根据账号的价格选择符合自己定位范围的产品 **产品价格**
- 根据账号的风格定位选择同一风格的产品 **产品风格**
- 根据账号的主营类目选择同一类目的产品 **产品类目**
- 根据账号的客户定位筛选符合客户画像的产品 **客户属性**



- 主播性别** 主播的性别有时候也会影响最终吸引客户的类型
- 年龄段** 不同年龄段的主播所吸引的客户群体会存在一定的差异
- 形象气质** 主播的形象所吸引的客户类型也会存在差异
- 社会身份** 不同的主播身份对于客户的吸引力存在一定的差异
- 基础粉丝属性** 查看账号粉丝画像并围绕粉丝不同层次的需求进行商品的筛选
- 往期爆款属性**
 - 风格 颜色 样式 参考
 - 根据往期爆品的特性分析客户喜好补充类似商品

促转化

快速定价技巧

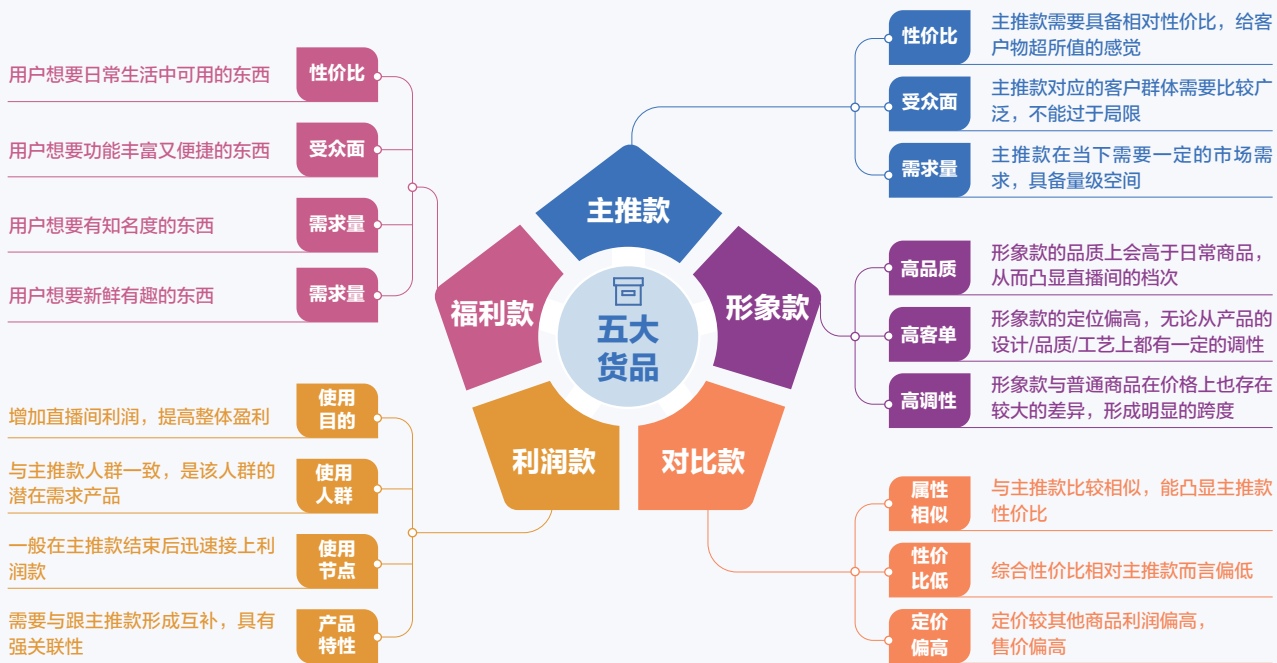
定价策略





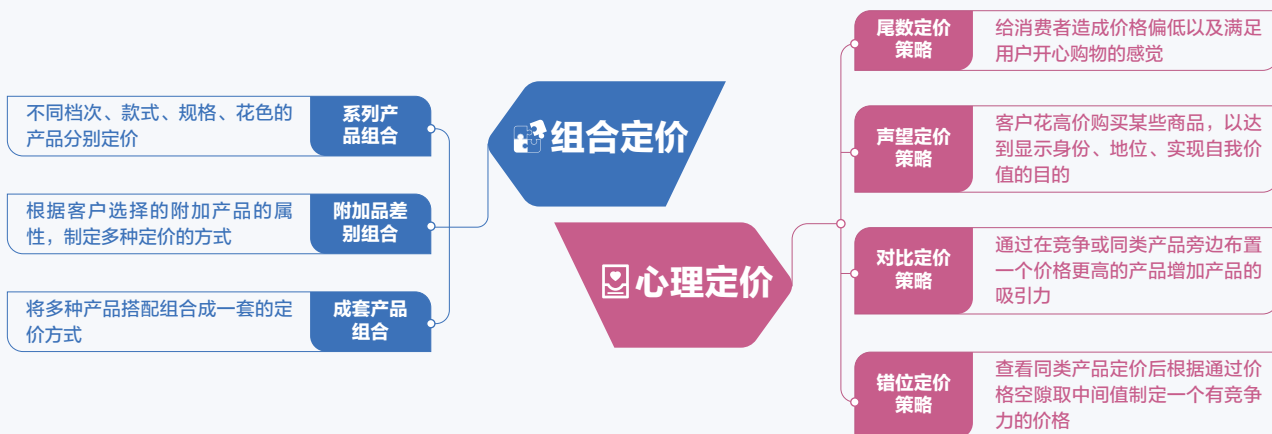
高阶 · 选品定价能力

高阶 有效组货提升转化效率 ▶



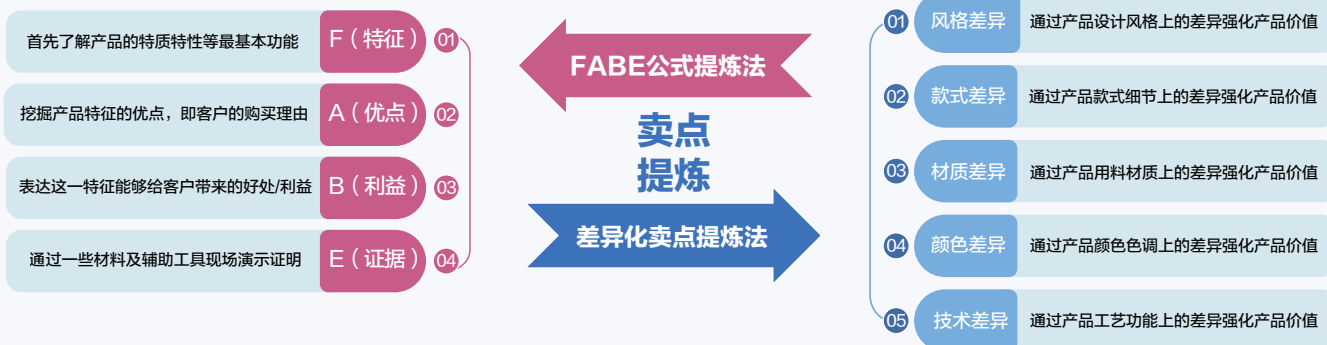
促
转
化

高阶 精打细算提升产品利润 ▶

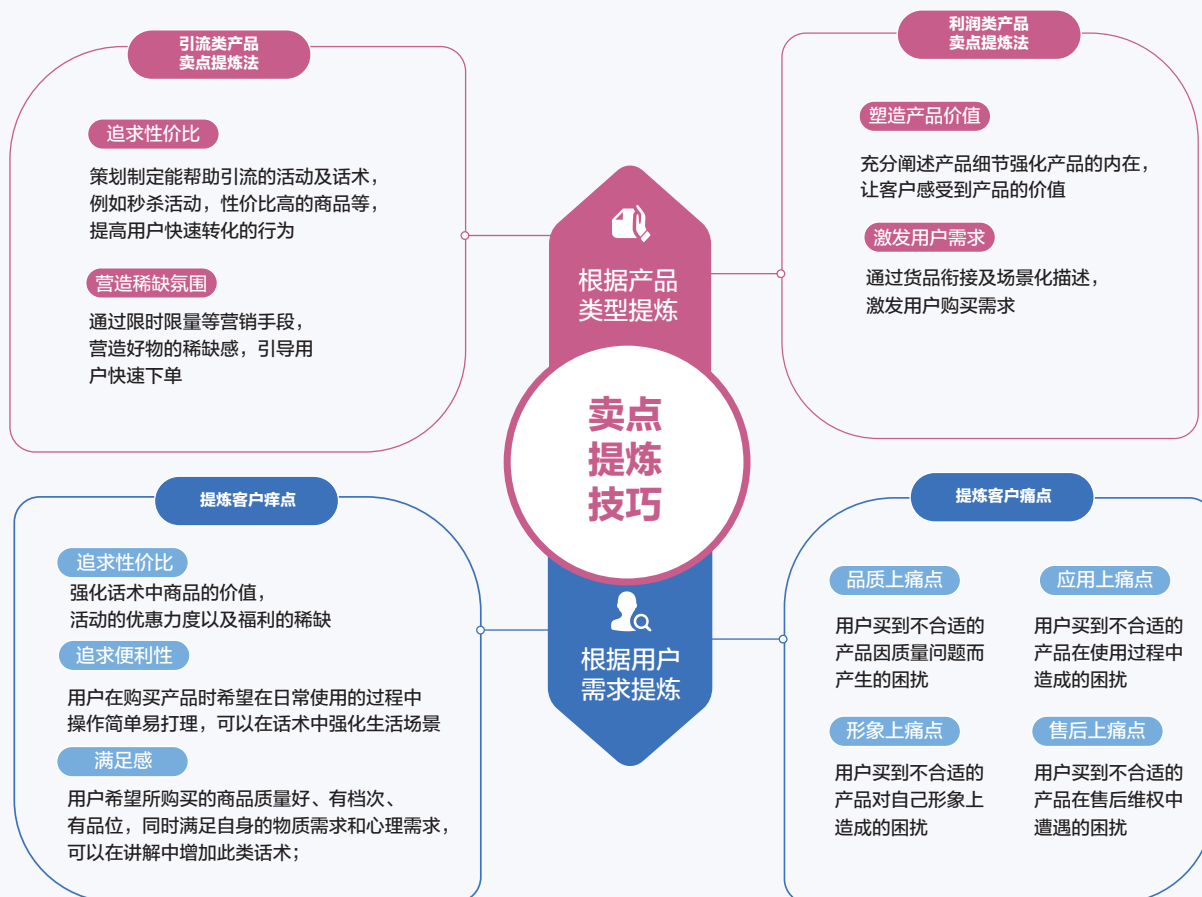




初阶 卖点提炼能力



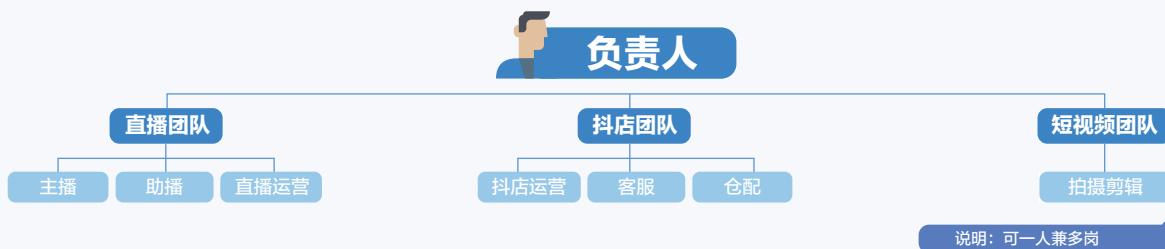
高阶 卖点提炼能力



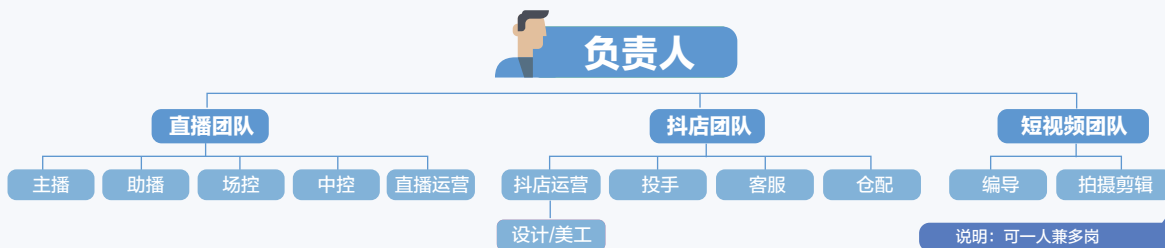


商家搭建抖音电商团队的三个阶段

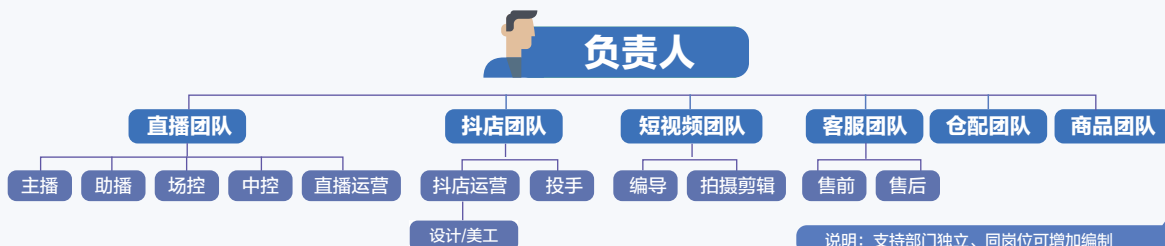
抖音电商团队新手期



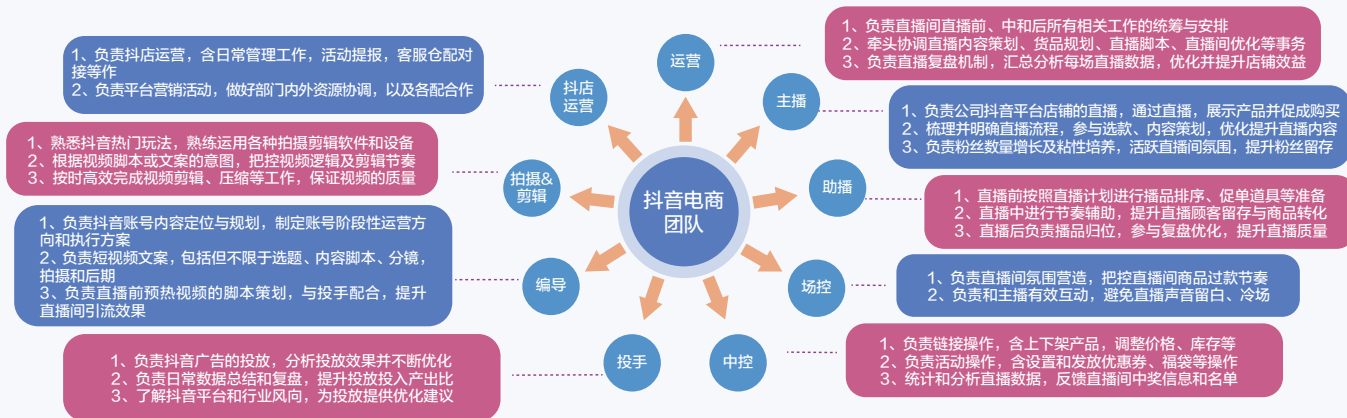
抖音电商团队成长期



抖音电商团队成熟期



抖音电商团队岗位职责





团队直播协同SOP

岗位	直播前	直播中	直播后
场控	排品脚本 / 活动设计	氛围调动 / 团队协作 / 临时应变	直播复盘
主播	掌握产品信息 / 梳理商家痛点 / 创造产品价值	产品讲解 / 节奏把控 / 粉丝互动	直播复盘 / 话术优化 / 短视频拍摄
助播	排序直播商品 / 布置过款产品 / 准备促单道具	讲解辅助 / 氛围协助 / 评论导向	直播复盘 / 短视频拍摄
中控	调试直播间设备 / 操作宝贝上下架 / 对接商品库存	数据采集 / 后台管理 / 氛围协助	直播复盘 / 汇总数据
投手	建立投放计划	关注直播动态, 实施投放	复盘投放计划
拍摄剪辑	了解直播策略、节奏、排品等信息, 制定直播切片拍摄计划	在保证质量、数量的前提下, 完成切片短视频拍摄剪辑、发布工作	结合短视频数据指标进行复盘优化
运营	直播策略制定 (直播目标、预热计划、投放预算、活动设计等)	团队执行统筹 (全流程把控, 结合数据, 总结并沉淀运营经验)	

团队短视频协同SOP

岗位	筹备期	拍摄前	拍摄中	拍摄后
编导	完成抖音商家自播号的人设确立及内容规划, 制定账号阶段性运营方向及计划	短视频内容策划, 包括选题、内容脚本、分镜等	统筹短视频拍摄工作	根据视频数据效果, 复盘优化, 持续进行短视频内容策划
拍摄剪辑		制定阶段性拍摄计划 (含拍摄款、视频主题、拍摄场景、视频音乐道具素材等)	高质量完成拍摄工作	按时、高效的完成视频剪辑、压缩后期工作根据视频数据效果, 复盘优化

团队人才发展与培养

岗位	工作优化方向	培养方式	激励方式	培养方向
场控	结合实时流量和点击转化数据进行活动及过款节奏优化	同行分析 脚本+演练 直播实操 数据分析及复盘 复盘回应优化	底薪+提成 底薪+绩效+提成 直播间目标达成奖金 直播间利润分成	运营
主播	看同行-写脚本-直播干-复盘想-持续优化			直播间团队负责人
助播	结合转化情况进行活动及与主播配合默契程度优化			主播
中控	结合实际成交情况提示主播场控过款、追单、催付节奏优化			投手、场控、运营
投手	结合点击率、GPM和直播节奏进行投放计划优化			运营
运营	结合数据进行全流程优化、团队能力优化			直播间团队负责人
编导、拍摄剪辑	结合互动率、关注率、完播率等短视频相关数据指标进行短视频优化			短视频团队负责人



直播和短视频带货达人合作区别

直播达人合作三大核心

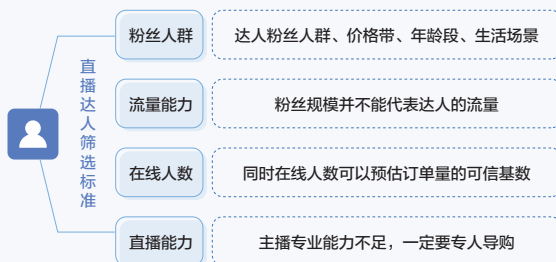
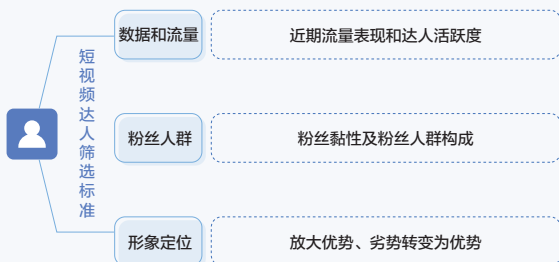


短视频达人合作的目的



直播和短视频带货达人筛选标准

达人筛选标准



促转化

官方平台工具助力商家找到心仪达人

星图合作流程

根据实际转化效果付费，更可控，更方便微信营销成本保驾护航



星图发单流程

- 智能便捷的达人匹配
- 丰富立体的数据能力
- 安全及时的线上交易



精选联盟操作流程

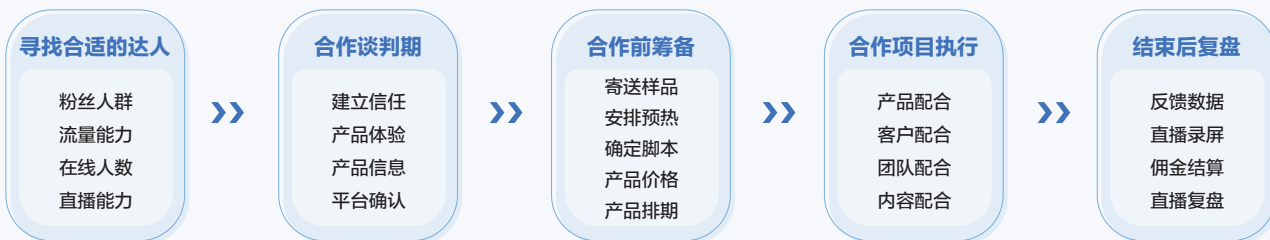




直播和短视频带货达人合作流程

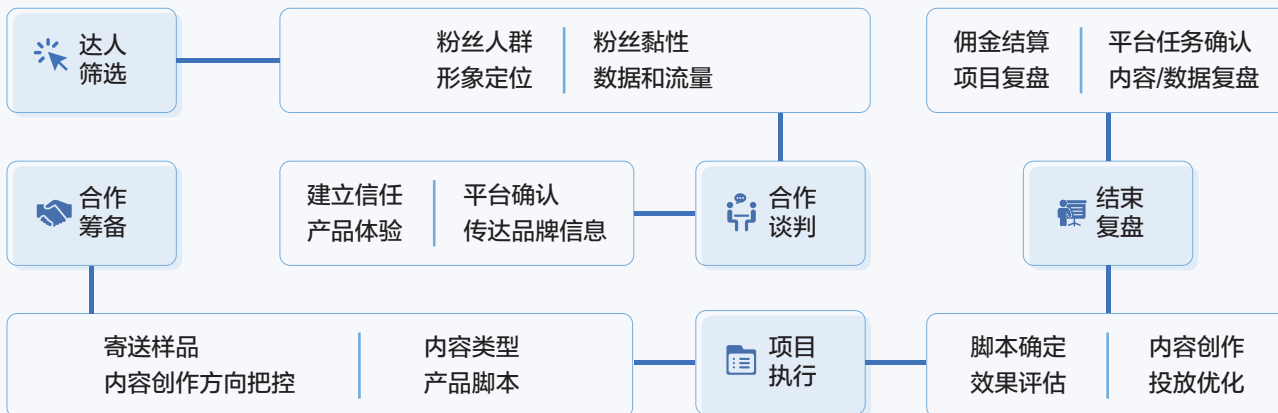
直播达人合作流程

直播达人合作更注重与达人之间的配合
从产品、库存、内容、脚本各方面紧密协同



短视频达人合作流程

短视频达人合作更关注达人的设属性
以及达人的粉丝对广告类视频的接受程度



达人合作内容共创要点



达人合作复盘



达人合作复盘分析与优化

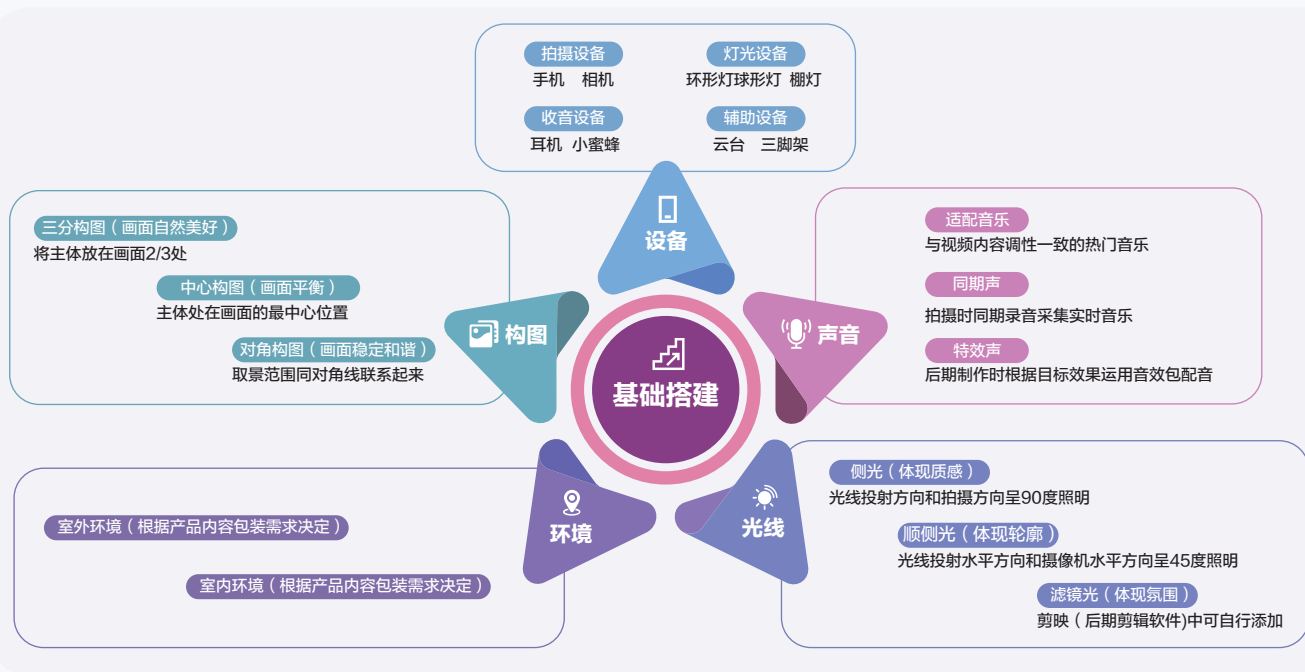
数据复盘		直播	内容复盘
成本ROI	费用评估	直播内容	达人
商品成本	坑位费		
服务费成本	转化率		
销售额	客单价	卖点策划	配合程度
ROI	UV成本	脚本梳理	过程监测



扫码学基础课程 快速过新手期



扫码学进阶课 更多方法技巧



进阶优化



促转化

场景搭建能力

直播场景搭建能力



扫码学基础课程 快速过新手期

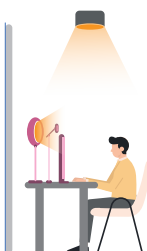


扫码学进阶课 更多方法技巧

直播间搭建

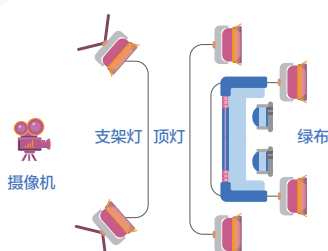
直播间搭建表初阶部分

直播手机	高清摄像头支持1080P以上的手机
手机支架	可以调节高低角度的手机支架
收音设备	无线小蜜蜂或专业声卡+电容麦
补光灯箱	环形补光灯+柔光灯
背景图	喷绘背景图或KT板或实物背景
小音箱	蓝牙小音箱
散热器	手机散热器



直播间搭建表中阶部分

画面	摄像	高清DV 副机位	脚架
	背景 其他	绿幕/实物货柜 导播台	
声音	声卡	小蜜蜂	
灯光	主光源X1	辅光源X2	
其他	提词器	推流电脑	中控电脑



直播间优化

促转化



直播画面优化

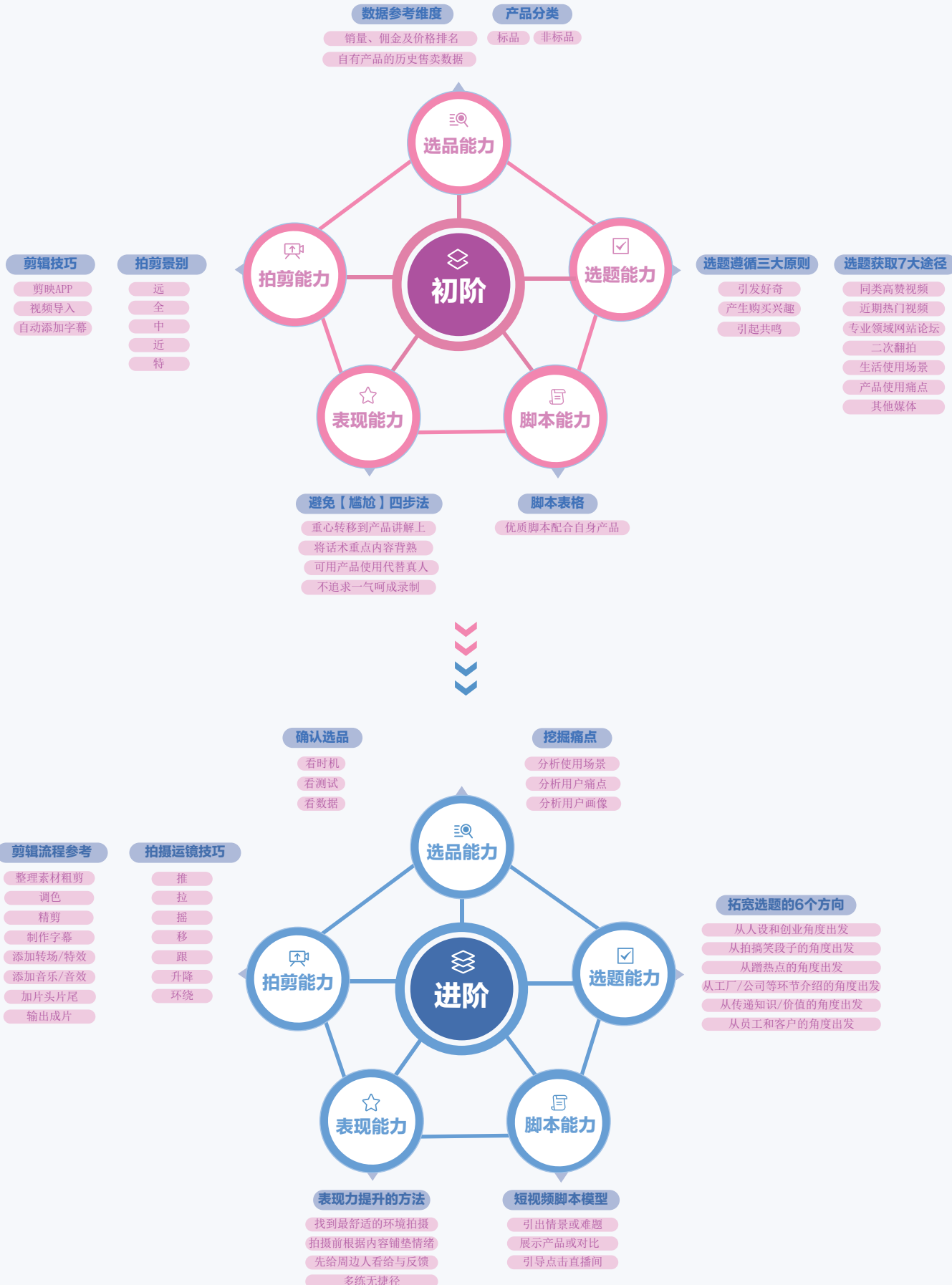




扫码学基础课程 快速过新手期



扫码学进阶课 更多方法技巧





扫码学基础课程 快速过新手期



扫码学进阶课 更多方法技巧

初阶 · 单品脚本



进阶 · 整场脚本



粉丝运营能力

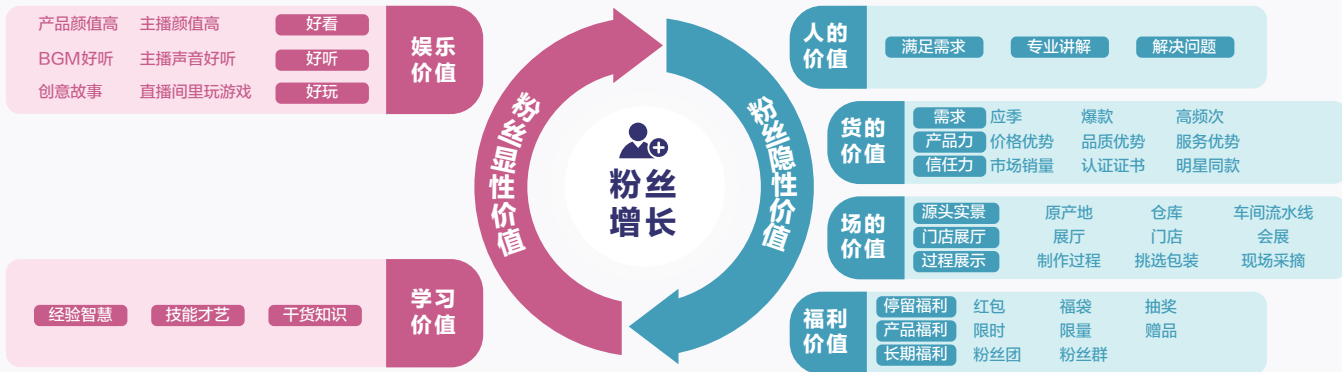
粉丝增长能力



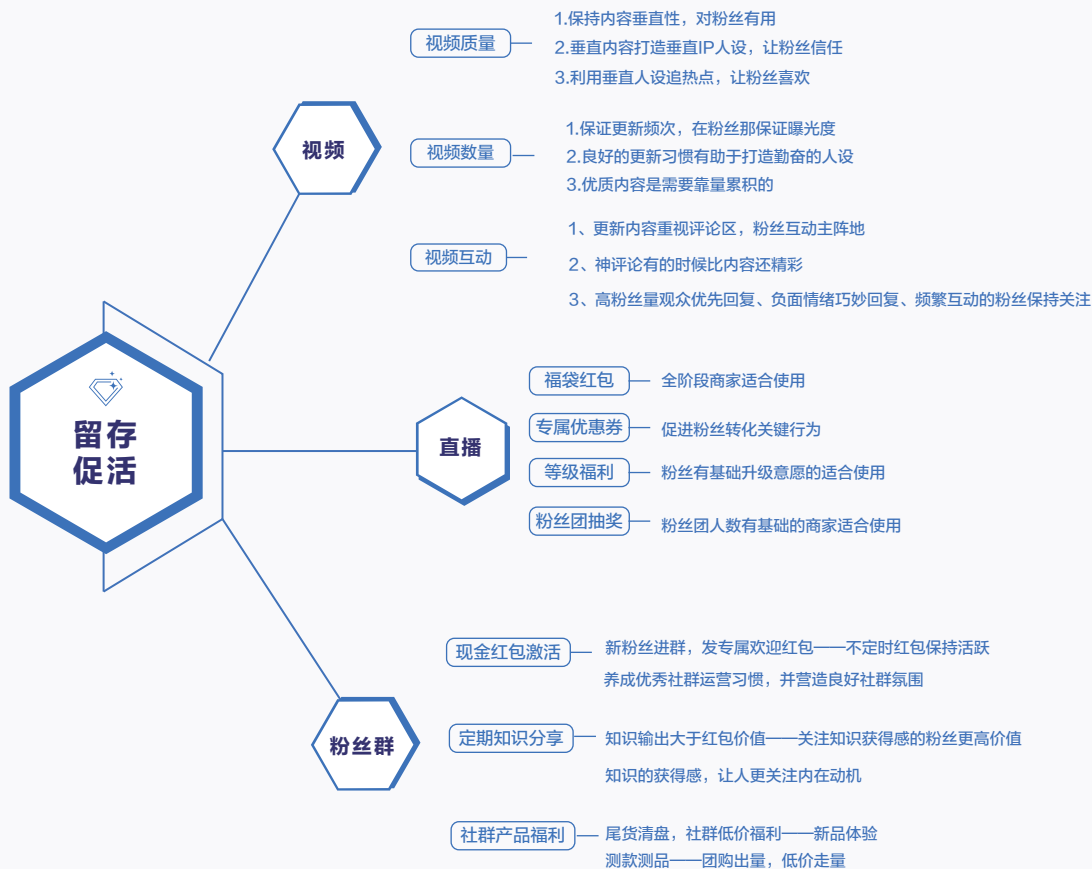
扫码学基础课程 快速过新手期



扫码学进阶课 更多方法技巧



留存促活能力



聚沉淀



扫码学进阶课 更多方法技巧

渠道经营分析

- 商家自营渠道
- 达人带货渠道
 - 达播诊断
 - 合作达人

营销分析

- 商品卡分析
 - 店铺页
 - 抖音商城/商品推荐
 - 搜索页
 - 其他
- 短视频
 - 合作视频
 - 自营视频
 - 带货视频
 - 引流视频
- 直播
 - 商家自播
 - 自播诊断
 - 直播复盘分析
 - 达人代播（联盟账号）

直播策略调整

- 直播
- 直播间分析
 - 人群分析
 - 内容分析
- 主播分析
 - 能力项分析
- 流量分析
- 商品分析

店铺体验分

- 商品体验分50%
- 服务体验分35%
- 物流体验分15%

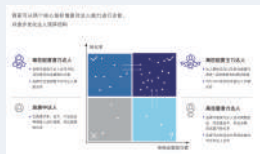
商品分析

- 单品分析
 - 渠道分析
 - 自营渠道
 - 直播
 - 短视频
 - 带货渠道
 - 直播
 - 短视频
 - 人群分析
- 经营概览

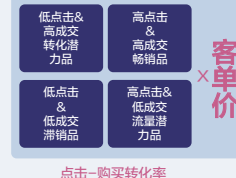
人群分析

- 场景人群
- 核心人群
- 人群画像

曝光量
成交额
拉新量
转化率



曝光-点击转化率



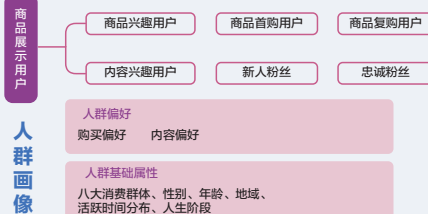
重点关注指标：

成交金
额成交
退款率
差评率
品退率

核心关注指标：
完播率、
互动率、
千次曝光成交金额

核心关注指标：
完播率、
互动率、
直播间有效用
户进入率

人群资产沉淀



看播成交转化率
点击成交转化率
客单价



客户服务能力

客户服务能力



扫码学基础课程 快速过新手期

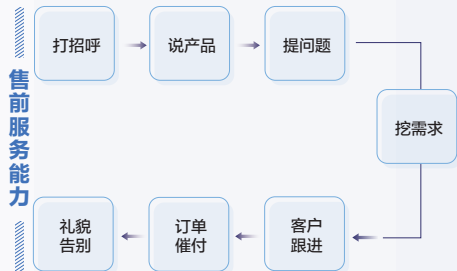


扫码学进阶课 更多方法技巧

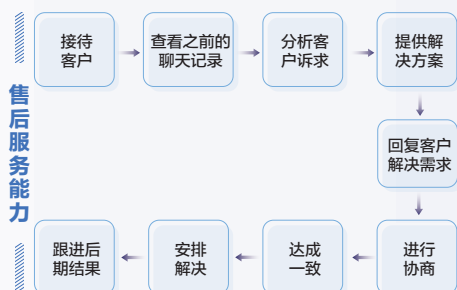
售前售后客服的接待流程&执行要点

售前工作的对应流程的执行要点

售前售后客服的执行清单



数据复盘	核心点
欢迎语	店铺名字,客服昵称等
明确客户需求	解答疑问,推荐款式
活动告知	店铺活动,引导购买
关联推荐	主推款/搭配款/套餐款
下单行为跟进	回访/促单
确认收货,加促单	核对地址,推送知识,引导付款
推送关注型优惠	引导关注,成为粉丝团成员
告别语	输出引导评价
整理客户信息记录	登记信息,有利于后期的跟进



常见售后问题汇总清单

汇总常见的售后问题,团队共创解决思路

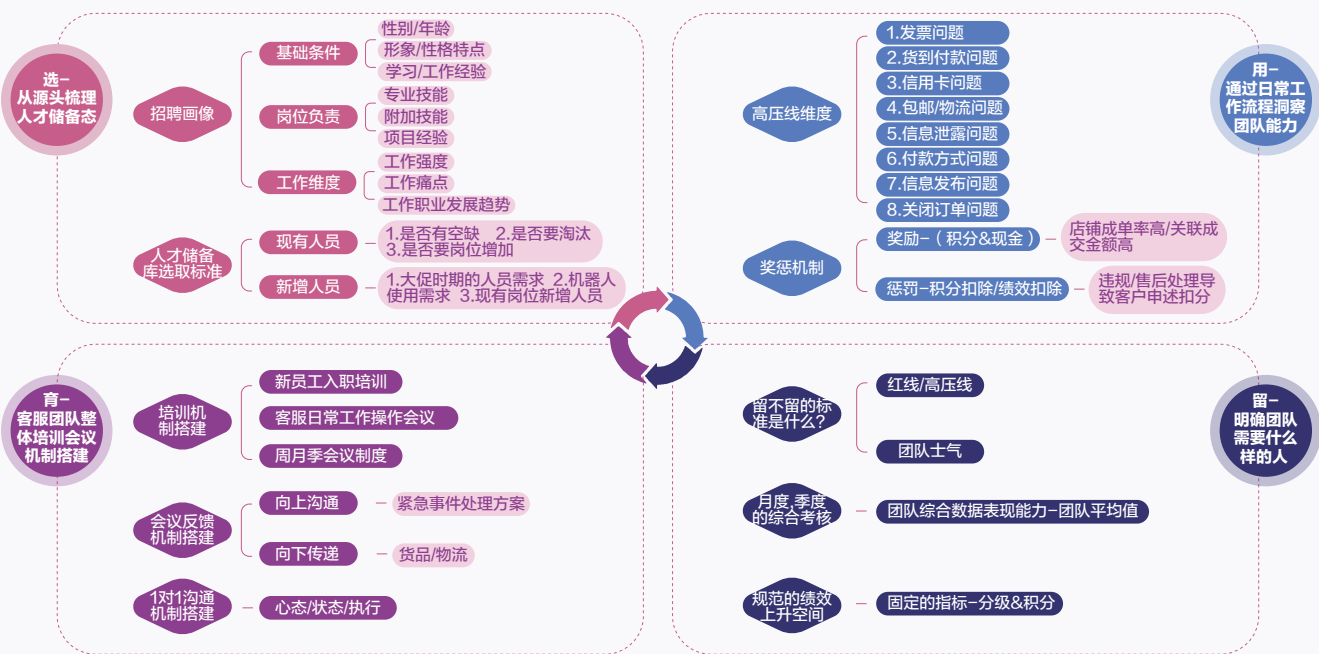
常见售后问题处理汇总清单

新手售后客服成长手册,售后处理白皮书

通用售后处理对接流程交接表

对接交接表,跟进所有进度安排

抖音客服团队选用育留



飞鸽系统: 抖音小店IM客服系统, 处理消费者咨询, 解决售前售后问题

如何用好飞鸽工具, 提升体验分三分钟回复率?

打开消息提醒, 及时响应咨询
排队提前接入, 减少排队人数
配置高阶分流, 提升回复效率
用好快捷工具, 会话快捷切换

售前模块, 飞鸽能做什么?

被动接待:
高效解决用户售前咨询

主动营销:
提升客服销售能力

不同团队阶段客服主管执行重点

初级团队:
接待买家咨询, 保证店铺体验分

中级团队:
合理分工, 提升售后处理能力

进阶团队:
进阶分工, 售前售后两手抓

巧用工具玩转日常/大促客服售后工作

售后客服必备权限

大促: 如何做好售后中准备

日常: 客服如何便捷处理售后中工作

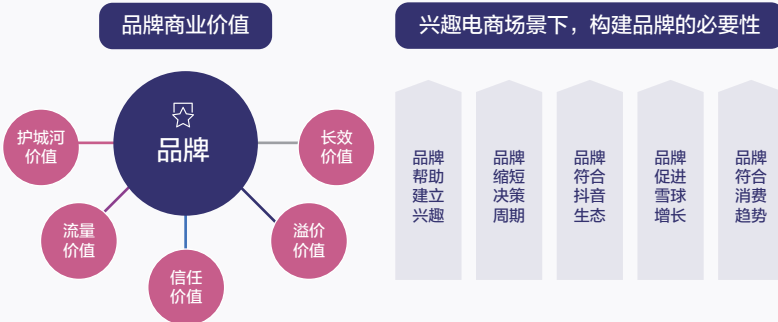
品牌建设能力

品牌战略营销能力



扫码学基础课程 快速过新手期 扫码学进阶课 更多方法技巧

塑造品牌的必要性



5个方向，完成品牌策划



品牌定位的多种维度



5个步骤，完成品牌输出



数据相关名词解释

名称	释义	计算公式
GMV	一定时间段内总销售额	
客单价	每一个顾客平均购买商品的金额	GMV/支付订单数
件单价	每一件商品的平均成交金额	GMV/支付商品件数
购物车点击PV	购物袋图标的点击次数	
商品点击PV	商品点击次数	
GPM	千次商品曝光PV产生的平均GMV	GMV*1000/购物车曝光PV
商品动销率	一定时间段内产生销售的商品数占比	销售商品数/总商品数
PAU	直播间最高在线人数	
ACU	直播间平均在线人数（直播间每分钟最大同时在线人数之和/直播间开播分钟数）	
ROI	投资回报率/投入产出比	收益/成本
商品点击率	商品曝光/商品点击人数比	商品点击人数/商品曝光人数

常用应用平台/工具解释

工具名称	解读
抖音电商学习中心	官方学习网站，一站式内容电商学习平台
精选联盟	联盟是撮合商品和达人的CPS双边平台，一边连接作者，一边连接商家侧
抖店官网	抖店是电商商家实现一站式经营的平台，为商家提供全链路服务，帮助商家长效经营，高效交易，实现生意的新增长
抖店APP	抖店app是为商家提供的线上店铺管理平台，能帮助商家实现移动端管店操作，以提升店铺经营管理效率
巨量百应	基于直播、短视频带货等场景，为电商达人、机构、商家等生态伙伴提供内容电商全方位数字化解决方案的综合性开放服务平台
抖音电商罗盘	抖音电商罗盘为抖音电商官方权威多视角全方位统一的数据平台，旨在帮助达人、商家及机构在抖音生态建立稳定的经营模式，从内容流量、商品供应链及用户私域三大命题出发，为各个角色在内容提升、服务提升、流量投放、选品营销、人群转化等各个方面提供智能化数据指导与分析支持
巨量千川	巨量千川是巨量引擎旗下的电商广告平台。巨量千川将深度适配抖音电商，为商家和创作者们提供抖音电商一体化营销解决方案，帮助商家和达人实现高效经营
剪映	商家可以通过剪映处理短视频剪辑，解决短视频优化问题
飞书	一站式企业协作平台，将即时沟通、智能日历、音视频会议、OKR、云文档、云盘和工作台深度整合，集成第三方工具与工作台，让成员在一处即可实现高效的沟通和流畅的协作，全方位提升企业效率，为企业提供安全保障
飞鸽IM	是抖音小店的IM客服系统，商家可以通过飞鸽系统处理消费者咨询，解决售前售后问题

特别鸣谢以下抖音电商学习中心认证讲师提供的内容支持



徐明



祁龙（祁较瘦）



张檬（大檬）



张家钧（羽川）



林阳晴（蔷薇）



刘芮圻（大旗）



柏航



李思语（盖亚）



崔笑童（阿童木）



姜韬（无忌）



姚芸（夜澜）



张振



周雪婷（周周）



刘科显（阿珂）

特别感谢以下团队和成员的大力支持

抖音电商策略运营团队、抖音电商行业运营团队、抖音电商招商运营团队、
抖音电商活动运营团队、抖音电商服务商运营团队、抖音电商平台治理生态策略团队、
抖音电商平台治理规则管理团队、抖音电商飞鸽产品及运营团队

策划人员

孔洪海、毛东凯、王瑞、严安琪

出品方

抖音电商学习中心

声明：指南所有权归抖音电商学习中心所有。未经允许，不得对指南进行加工和改造。

J I N G Y I N G Z H I N A N
经营指南

S H A N G J I A N E N G L I X I A N G
商家能力项

抖·音·电·商



抖音电商学习中心
公众号



抖音电商学习中心
抖音号