

 TikTok Shop

跨境电商 官方综合运营手册

短视频篇



 TikTok Shop

© 2022 TikTok. All rights reserved

Contents

Contents

目录



TikTok Shop跨境电商
官方短视频运营全攻略



TikTok Shop跨境电商
官方运营资料大全



TikTok Shop跨境电商
官方综合运营手册大全

几十秒的短视频 如何撬动破百万的播放量？

- 在TikTok Shop跨境电商平台上，一段短则几十秒，长则几分钟的短视频，为什么能够很快在平台上引爆？是什么样的运营方法，能够帮助短视频在短时间内快速起量，让更多的用户看到，吸引更多的用户下单？
- 如果您也有同样的疑问，请仔细阅读本《TikTok Shop跨境电商官方综合运营手册-短视频篇》，我们为您带来了短视频的基础知识和进阶知识。

1

TikTok Shop 跨境电商官方 短视频运营全攻略

短视频的基础认知

打造优质电商短视频

请带着以下问题阅读短视频基础篇

- ◉ TikTok Shop跨境电商上的短视频从功能上看，都分为哪几类？
- ◉ 对于一个运营电商短视频的账号，有哪些基础运营步骤是要掌握的？
- ◉ TikTok Shop跨境电商上短视频制作和传播的方式都有哪些？
- ◉ 如何配置一个电商短视频运营团队？
- ◉ 短视频拍摄和剪辑常用的工具有哪些？

1.1 基础篇

- 🌀 TikTok短视频分类
- 🌀 短视频账号运营三步骤
- 🌀 短视频拍摄剪辑工具
- 🌀 短视频团队配置参考
- 🌀 短视频制作和传播方式

● 娱乐营销类 (曝光)

通过好玩有趣的内容获取平台的推荐流量。日常更新过程中要注意符合品牌调性，适应核心受众喜好。此类视频可以帮助品牌实现增粉、互动、加强粘性、传播品牌价值观等目标



● 内容种草型 (种草/涨粉/销售)

融入产品进行输出，突出产品价值，实现用户心智种草，
要从产品本身场景、功能、特色出发去创作视频，有可看性，又有产品表达

打造爆款短视频的几个tips



- 选题：决定流量的法宝
- 通过价值传递、人设和用户粘性三方面分析，总结适合的选题库

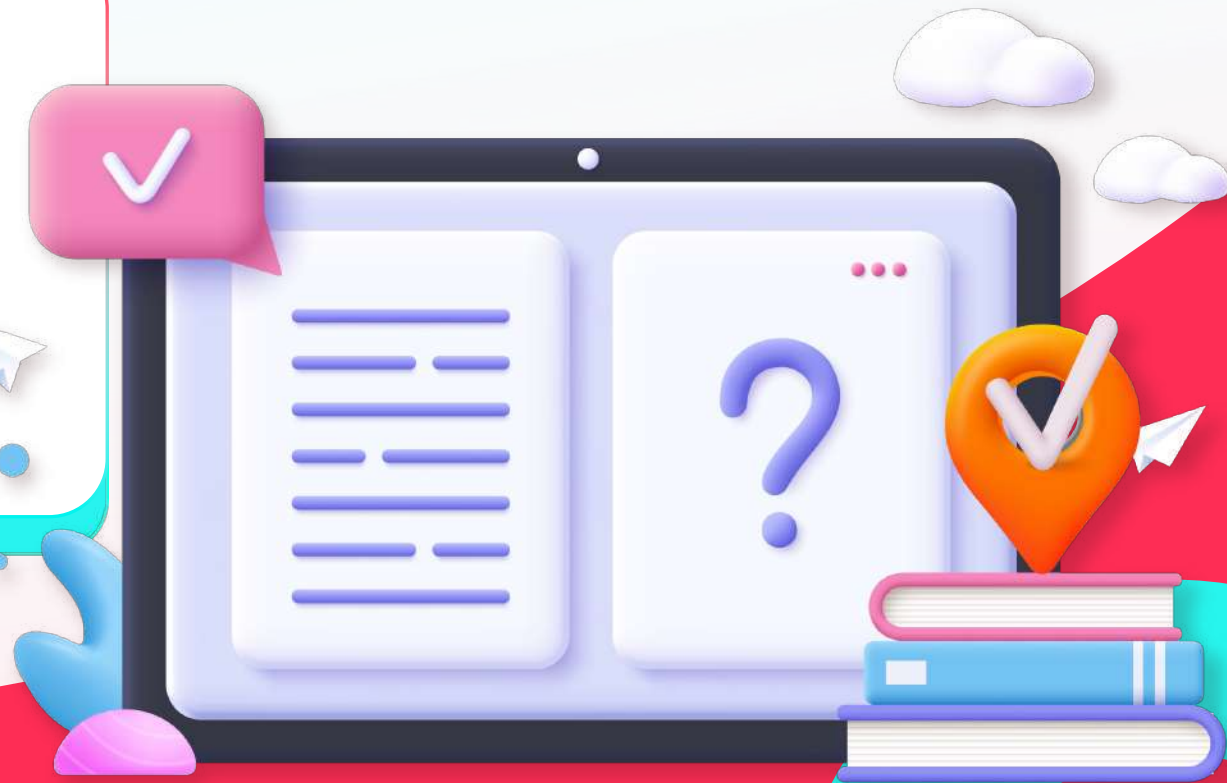
直播预热与引流

- 预热：植入最核心的直播预告信息，包括爆款、价格、时间、营销玩法、权益等等
- 引流：用直播切片等短视频素材，在开播后进行投放引流。说清楚日期/时间/要做什么/为什么要看直播



● 账号运营

- ◉ 定位、内容策划、内容展现形式测试
- ◉ 想清楚优势、想卖什么、能提供什么、消费者为什么从你这里买



发布作品

日常更新

稳定吸引对产品感兴趣的精准型粉丝，有效提升账号整体权重

直播切片

直播中发布，获取更多免费且精准流量

预告视频

提前通知粉丝开播，吸引感兴趣的粉丝进入直播间

播后视频

答谢粉丝，增强人设



● 积累粉丝

“ 账号启动期，可通过付费广告，快速建立账号标签，获取精准流量推荐和精准粉丝沉淀 ”



建联达人合作短视频

设置店铺计划，
所有商品设置一个基础佣金

主推商品设置公开计划，建议佣金10%起，并设置免费样品数量

针对不同达人设置定向计划，
给到不同佣金比例

计划生效优先级：定向计划 ▶
公开计划 ▶ 店铺计划

如何通过官方渠道找到达人：

<https://creatormarketplace.tiktok.com/home>
<https://affiliate.tiktokglobalshop.com/seller/dashboard/tcm/creator-marketplace>

建联达人合作短视频



建联沟通tips

- 建议建联数量至少100个，按粉丝数和货品/类目匹配度设置不同佣金的定向计划
- 观察达人粉丝数/视频播放量/历史视频推广数据/效果综合匹配，以及达人与粉丝之间的互动紧密程度
- 观察历史视频是否为电商挂车视频，以及对营销玩法和产品是否有专业细致讲解
- 尽量选择官方账号与达人建联，介绍品牌故事或推荐站内同款爆品会增加达人回复机率
- 沟通过程中，不要硬推销，尊重达人意愿，和他们成为朋友。帮助他们找到真心喜欢的商品，才会有好的推荐和内容
- 尽量所有商品设置公开计划和免费样品，有助于达人更主动的联系。免费样品在联盟选片区还有专门的资源位。建联后，可经过审核决定是否寄样，以及设定寄样门槛和条件
- 对首次建联的达人如果缺乏信任，可以引导达人申请公开计划的免费样品，可查询到该渠道的相关记录，记录具体产出情况
- 可邀请达人试用样品，增加全链路的追踪和可视化

● 商家低成本快速自产短视频

适合商家自产短视频卖货的三类商品

新奇特，强功能性、特别的设计和款式，
目标市场缺乏类似供给

目标市场高消费品，同时具有明显的价格优势
比如东南亚发饰/墨镜、马来穆斯林服饰

(类) 标品，且最好是用户刚需品，日更
打造垂类账号



商家低成本快速自产短视频



商家原创短视频tips

- 发布短视频要有量的保证，可以每天更新上传
- 有模特条件的可展示佩戴和上身以及使用效果，有前后对比，同时可进行多种搭配的展示介绍
- 打造垂类账号，更具有信任感，以及能捕获精准用户
- 有工厂条件的，可尝试商品生产、打包和发货过程，以连续剧形式展示卖家创业故事，建立信任感和人设
- 多展示商品细节和特点（材质/成本/功能特性等），露脸不是一个必选项
- 账号积极与用户互动，回复用户的留言，给出积极的反馈。甚至可以针对某个评论，单独拍摄视频回应，展现真诚，形成粘性
- 善于反复利用商品素材进行组合剪辑，搭配英文卖点即可

运营团队配置建议

达人
达人建联和对接



选品
选品开发

可包含投流、剪辑和售后

拍摄和辅助工具



手机/相机/云台
无人机/运动相机

拍 摄



辅助工具

稳定设备：自拍杆/三脚架/手持云台/滑轨
收声设备：指向型/领夹型/USB麦克风
打光设备：补光灯/环形灯

● 剪辑工具

电脑剪辑

Photoshop/Premiere/
After Effect/Audition

简易版

手机剪辑

剪映/字说

进阶版

1.2 进阶篇

- 基础操作
- 产品选择
- 拍摄技巧
- 脚本设计
- 黄金法则
- 优秀类型
- 阶段运营
- 评论管理
- 流量管理
- 复盘优化

文案发布

- ◉ 视频内容文案：结合当地特色发布适合的文案，可以有疑问型/教导型/总结型/真相型
- ◉ 描述文案模板：给描述文案添加合适的标签，再加上合适的emoji表情包，最后可留下一个开放式问题
- ◉ 通过TikTok的贴纸和特效功能强调小黄车
(视频编辑页内点击“Stickers” Tab->搜索“Arrow/Point” ->提前计算好小黄车位置，添加箭头表示)
- ◉ 发布封面：风格统一，有重点，明确传递产品和卖点
- ◉ 热点话题植入：结合当地热门选题和音乐

账号运营

主页设计：结合当地是账号的门面，可以针对不同人群提前规划账号主页信息

背景图

通过话术引导, IP图加深个人印象,
补充介绍加深方向

名称

提升体现账号类型, 比如学习成长型,
特定人群型, 职业昵称型, 意见领袖型

头像

账号简介

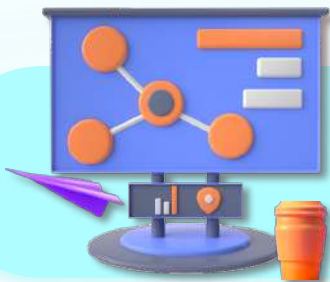
根据定位, 突出2-3个特点

置顶视频

点赞高, 互动高,
体现账号类型或者人设的视频



● 短视频的选品排款



按电商玩法选

紧跟平台的政策激励
选择潜力品类

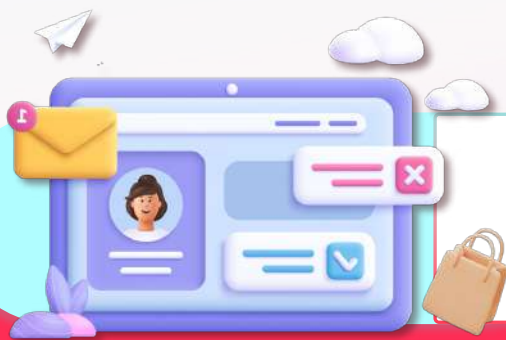
按账号定位选

视频内容的风格和调性，
与产品属性、功能等互相匹配



按粉丝需求选

有一定粉丝量
按粉丝画像进行选品

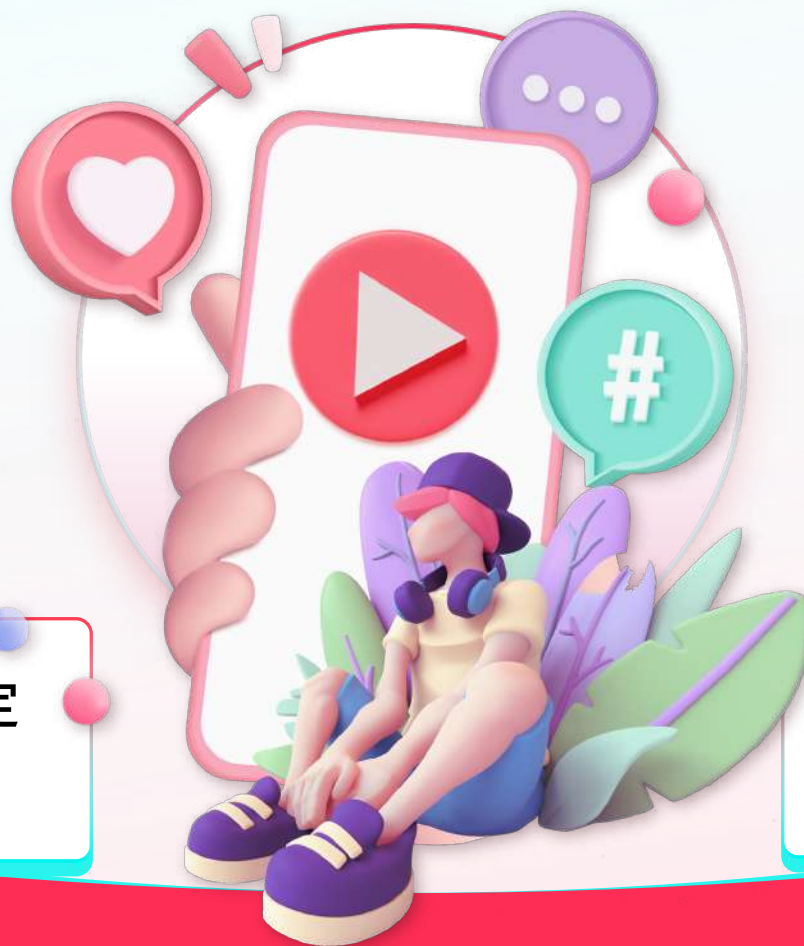


● 拍摄的六个重点要素

画质清晰，曝光正常
不要过度使用美颜磨皮

不要遮挡关键信息
尤其是品牌信息和产品细节

音质良好，人声稳定
背景音乐不宜太过嘈杂



背景干净，布置整洁
尽量减少杂乱画面出现

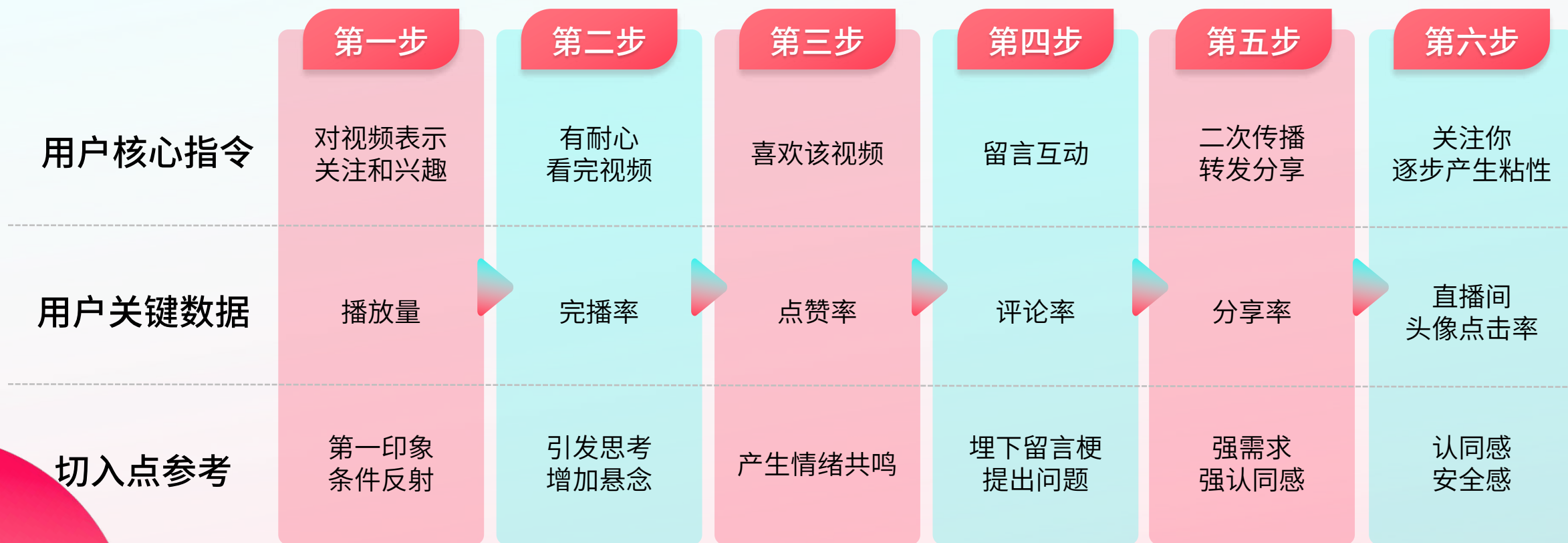
画面稳定，播放流畅
避免拍摄出现晃动

真人出镜，外语流利
不建议全程采用AI配音
缺少真实感



脚本策划要走好六步

脚本需要包含哪些元素？场景、任务、道具、台词和动作
爆款内容要让用户第一眼就接受到有效信息，同时抛出一个痛点或痒点问题，
进一步解读分析价值体现专业性，最后处理收尾，鼓励用户互动



● 四大黄金运营法则

开场5秒是关键

吸引用户关键窗口

挂车商品的详情页优化

作为短视频内容的补充供给，
做好下一层漏斗的承接

引导购买做到位

- ◆ 口播导购
- ◆ 锚点箭头引导点击小黄车
- ◆ 评论区做好导购、潜客交流沟通。可在评论区顶部置顶评论，并且植入购物的锚点，加强引导语，预埋互动

商品卖点要说清

- ◆ 主动戳中用户的利益点，建立信任感
- ◆ 介绍商品的材质、功能、新奇特、价格优势、物流服务等等



● 横向测评商品

通过多款商品做横向测评，帮助用户多角度了解商品特点，特别适用于3C数码

测评对象

吸引不同店铺同类商品/相同店铺不同商品。可做混合拆箱视频

测评角度

可选择3-5款商品，围绕卖点、功能、材质、价格等进行比较，引出优缺点和适用人群

客观分享结果

吸引测评注意结果真实客观，说明推荐理由，辅助购买决策

重视主题和信息量

e.g.哪款防晒好用？
e.g.英国用户都喜欢的数码产品



制作过程展示

真实还原产地和制作过程，拍摄产品细节和特色信息，适用手工产品

还原产地和生产过程：

比如深入生产基地、工厂、车间等，增加用户观看兴趣和信任感

讲解制作过程：

口播制作工艺和步骤，包括如何挑选原材料，如何包装

强调展示真实性：

不可虚假溯源。拍摄的时候也要注意场地的整洁，不要过于混乱影响观看体验





商品深度讲解

针对卖点、价格等进行多维度专业讲解，分享个人真实使用感受

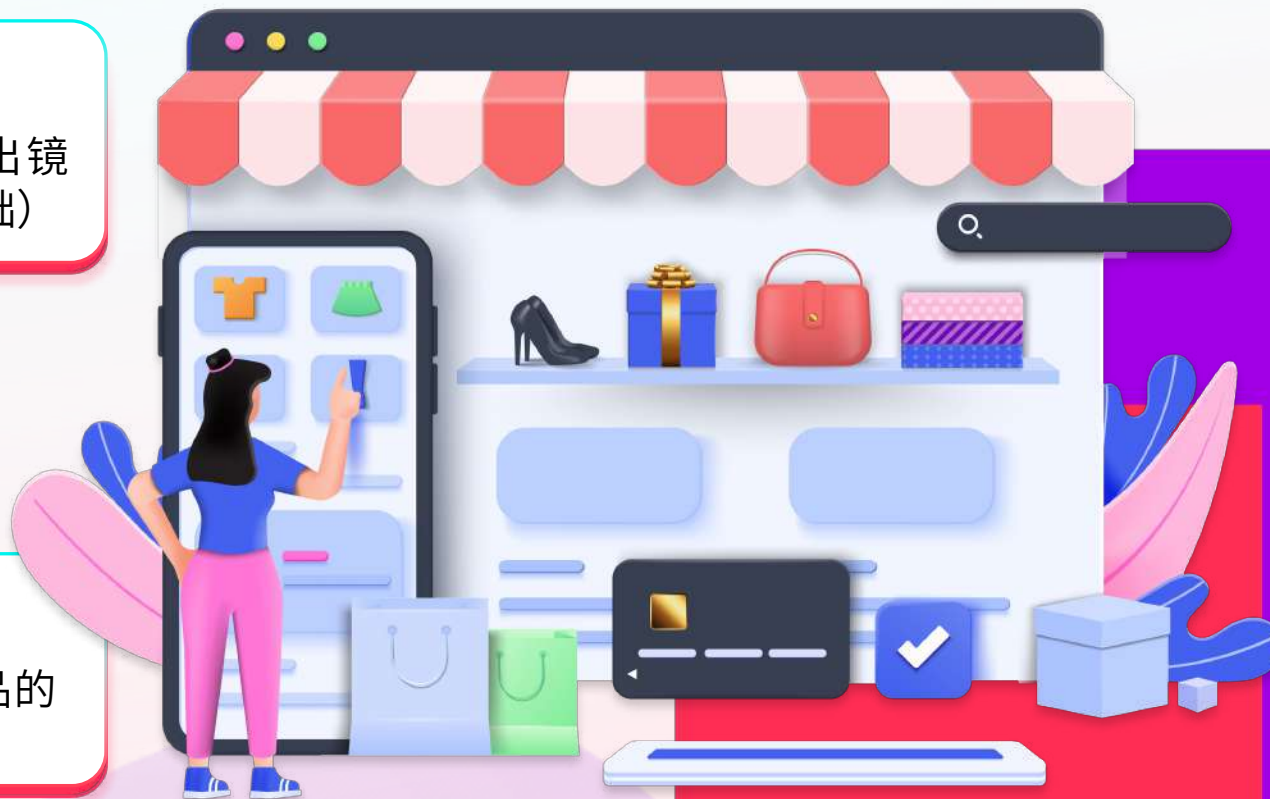
多维解读商品信息：

也可以邀请和产品之间具有天然链接的KOL出境
(可讲目标国语言且有一定的精准垂直粉丝基础)

品牌背景讲解和知识科普

核心知识讲解：

可针对使用场景中的痛点问题，深度讲解商品的特点和解决方式



使用教程攻略

可以介绍购买攻略、使用技巧以及正确使用步骤

分享购买技巧：

提供购买攻略，告诉用户如何挑选如何比价

使用教程真人演示：

适用于有使用难度的复杂商品

分享实用知识技能：

比如推荐相机，可以教用户日常的拍照技巧；
售卖水瓶，可以讲解不同的使用场景



多元场景展示

可以拍摄vlog或者植入剧情故事，借助专业团队，制作高质感的短视频

vlog日常类：

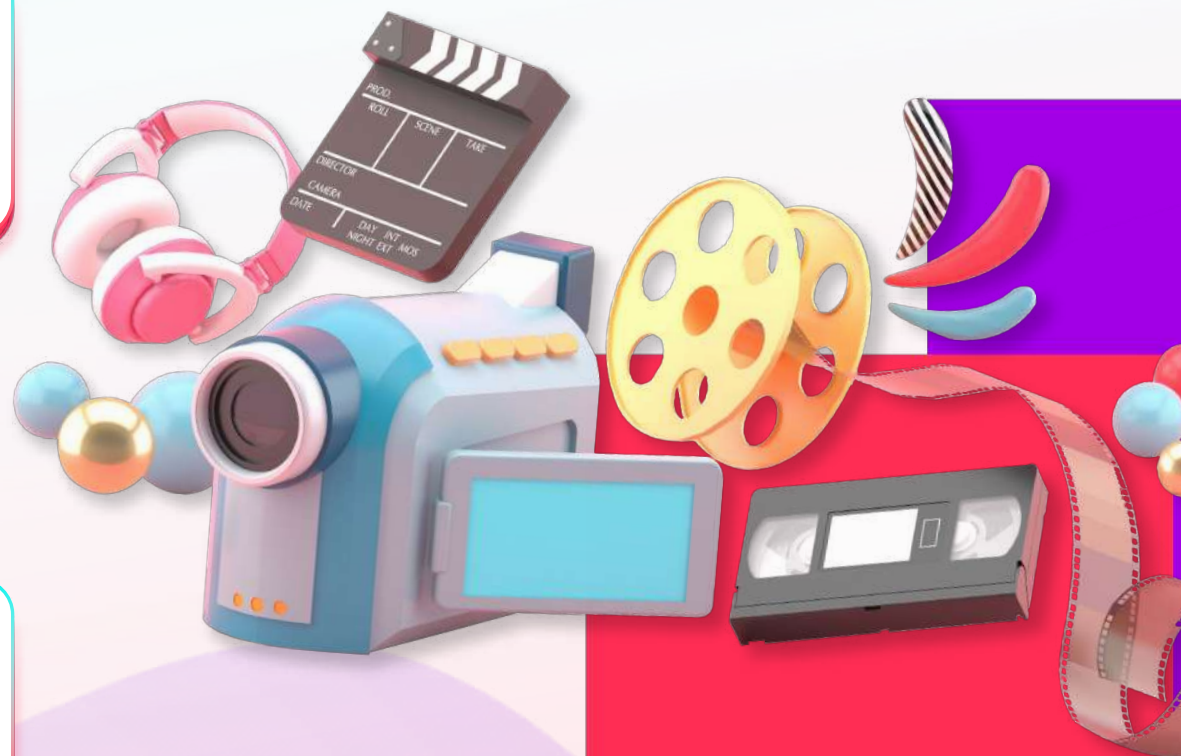
可考虑邀请外语流利的主播，记录日常工作点滴，展示试货，选货等准备过程，让用户更加了解店铺运营的真实情况

主题小剧场：

可以尝试用搞笑、反转、中外文化差异等剧情演绎，但切记不要搬运过于陈旧的套路剧情

高质感稀缺视频：

针对不同国家的用户，制作具备INS风格、动漫动画风格、电影质感、舞台表演等等短视频



不同阶段的营销玩法





做好评论区运营

- 评论区是很好的素材来源
通过观察同地区其他账号评论区的高赞回答，整理评论回复素材库
- 结合账号IP做评论维护
- 制造神回复提高互动性
- 置顶优质互动
- 优惠券/引导购买/明确卖点/神评论回复
- 积极回答问题
- 设置关键词菜单



流量的获取和提升

用付费撬动免费，用长效代替短效，用数据优化数据尝试不同组合模型，不断试跑看数据反馈

免费流量

粉丝流量粘性高，有长尾效应，需长期运营

付费流量

用付费撬动免费流量

- 账号启动期，通过付费，快速建立账号标签，获取精准流量推荐
- 运营增长期，通过付费获取精准用户，提高直播间质量，继续获取推荐流量（优质内容，长尾免费流量）

放大转化的有效方式

- 播放量高或者有成交的短视频，可做\$50-100的投流测试，找到高ROI爆品后加大投放
- 直播前发布高性价比爆品短视频，引流直播间

关注成交驱动和关键指标

成交驱动	关键指标
挂车短视频数量 保持稳定、高频的短视频更新是提升短视频GMV的关键	数量 频次 发布时间
短视频流量/观看数量 短视频遵循平台个性化推荐原则 即要为用户推荐Ta最感兴趣最喜欢的内容	用户价值（时长、留存等） 粉丝积累 二次传播（评论@其他用户，提升其他/更多用户留存） 互动点赞留言
短视频转化	视频点击率 购物车点击率：购物车点击引导。加强视频内容和商品关联 支付率 客单价



2

TikTok Shop 跨境电商官方 运营资料大全



运营干货 一网打尽

为了帮助您建立更加系统全面的TikTok Shop跨境电商运营体系
我们精心准备，帮您收集整理了一系列运营干货
史上最全保姆级教程，欢迎您扫码领取！



扫描以上二维码填写问卷
提交问卷后即可获取如下运营干货

服饰箱包

- TikTok Shop跨境服饰商家出单宝典
- Fashion hot- selling各国爆品画像
- 服饰爆款短视频-每周更新
- What's hot in fashion每周必看

女装

- 商家入驻&开播全流程

民族服饰

- Muslim Fashion类目树讲解及上品规范说明2.0
- 穆斯林服饰商家出单宝典
- 穆斯林短视频鉴赏
- 伊斯兰服饰商家直播指南
- 穆斯林服饰-商家入驻及开播全流程

假发

- TikTok Shop假发商家直播白皮书
- TikTok Shop假发商家出单宝典

时尚配件

- TikTok Shop跨境电商运营手册
- TikTok Shop饰品指导手册

鞋靴箱包

- 鞋包假发短视频白皮书
- 新商家冷启知识培训-第一期
- 新商家冷启知识培训-第二期

运动潮流

- 【运动潮品】TikTok跨境商家入门手册 | UK
- 【运动潮品】TikTok跨境商家入门手册 | SEA
- 白牌运动鞋服TikTok经营思路

快消美妆

- TikTok 美妆直播间冷启必备分享
- 美妆英文
- 美妆行业短视频培训(一): 通识
- 美妆行业短视频培训(二): 爆款短视频模版
- 美妆快消-TikTok Shop跨境东南亚市场简介
- 主播培养方案与执行
- 美妆短视频脚本&内容设计
- 美妆短视频运营方向

珠宝水晶

- 【珠宝及衍生品】跨境商家培训2.0
- 珠宝水晶招商&出海指南
- Jasmine直播分享

水晶

- 建盏冷启动指导3.0

收藏品

- 【珠宝实验室】莫桑专题

莫桑

- 珠宝行业水晶类目直播内容

家居百货

家百、厨卫和家装

- 家百厨具家装行业-选品&短视频精进培训

家纺用品

- 【TikTok家纺布艺行业】趋势指南
- 家纺布艺招商中! 【热门品类及答疑实时更新】

小家电

- 英国 TikTok小家电/灯具商家手册All In One

文具

- 官方文具训练营招募|助你打造高效变现直播间
- 办公文具招商中|你能学会的TikTok直播和选品指南
- Workshop | 办公文具出海指南

母婴、玩具和宠物

- 【TikTok的打开方式】-母婴玩具宠物行业分享

3C数码

- 3C号直播/短视频/达人带货方法论
- 3C数码大家电UK货盘
- 3C数码东南亚好货

智能手表

- TikTok-3C智能手表直播指南

手机配件

- TikTok Shop手机配件运营百宝箱



扫描以上二维码填写问卷
提交问卷后即可
获取如图运营资料大全

3

TikTok Shop 跨境电商官方 综合运营手册大全

《TikTok Shop跨境电商官方综合运营手册》

TikTok Shop跨境电商官方发布的系列运营教程，旨在为跨境商家和达人提供全面细致的运营技巧，助力跨境商家和达人在TikTok Shop上持续获取生意新增长



目前官方手册系列已经更新『直播篇』和『短视频篇』
扫码查看『直播篇』内容，后续我们将持续更新，请您保存好二维码