

大家有没有发现，几年前想创业基本上会选择从淘宝开网店，但近两年这一情况发生了改变，都从淘宝转向抖音小店了。所以抖音小店是什么地方？为什么都选择去做抖音小店了呢？

抖音小店作为抖音旗下的一个重要电商平台，抖音对于抖音小店的流量输出可以说是不遗余力的。

抖音小店是从19年下半年开始的，到现在发展了有两年左右，随着抖音快手电商的迅速发展，淘宝将近一大部分的流量都已经被分了出去。

而且在直播间里面出现的商品链接只允许来自抖音小店，第三方平台的产品链接是禁止进入直播间的。

现在抖音小店对于大家来说，就是最大的红利。

正是处于红利期，任何创业项目的红利期都是有限的，我们就是要在项目的红利期内抓住机会。

很多人都会误解抖音电商就是把一个产品视频发在抖音上，依靠抖音进行引流和做微商，其实不是的。如果抖音电商一定要归类的话，他应该是内容电商，就是通过内容进行带货，抖音官方给了个更加洋气的定义“兴趣电商”。

抖音电商现在处于蓝海时期，还有很大的机会，还有很大的潜力，而现在正在大举布局电商版块，平台在资源上也会非常倾斜这个新的业务版块，大力扶持。

现在缺乏流量，销量低迷的中小型淘宝卖家都选择逃离淘宝，在抖音电商上投入时间和精力，打开局面。

抖音小店vs淘宝店铺

抖音小店是新型的电商购物平台，可在抖音内部完成交易，大大降低跳失率。

只要有营业执照，零粉丝也可以入驻，适合没基础，没经验的新手小白去操作。

抖音也提出了“兴趣电商”的新概念。就类似于我们现实生活中的逛街，在商场里逛着逛着，看着看着产生了购买欲，就有了购买行为。

抖音小店商家不需要自己直播/拍视频带货，只需找达人直播带货，商家给达人一定佣金即可。

淘宝是传统型的电商购物平台，已经将近20年的历史，因为存在时间太久，所以现在平台的流量固化，很难再有新突破，入驻费用比较高，竞争很激烈，想要有好的出单数据，需要花费大量广告费用，不适合没资源没基础的新手小白。

在来淘宝上逛的买家，相对来说是有着明确的购物需求的，但是买完之后就没下文了，与平台的粘性不强。

淘宝商家很多都是靠的自然流量，出单量不是很多，还需要经常S单，需要花大量时间投广告、做营销。

这样一比较就会发现抖音小店，比较适合普通人，尤其适合手里资金相对较少想要创业的人来做。