抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

抖音商城浪漫情人节

一站式报名指南

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

历史数据及平台主张

情人节期间，抖音APP访问和搜索次数有明显的增长，用户在抖音上有明确的消费需求。
因此，借势抖音内容优势，投入海量的流量激励和用户补贴，助力商家和达人生意增长！

2024年情人节

抖音电商重点用户需求爆发

75%

2024年情人节

抖音电商直播曝光量

20亿

2024年情人节

抖音商城GMV同比增长

114%

2024年情人节

情人节相关搜索量占比

50%

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

活动概览

2025年抖音商城浪漫情人节活动节奏

2月8日 2月9日 2月10日 2月11日 2月12日 2月13日 2月14日

现货敞开售卖7天，快速爆发、助力商家作者快速冲刺春节后业绩恢复

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

活动玩法

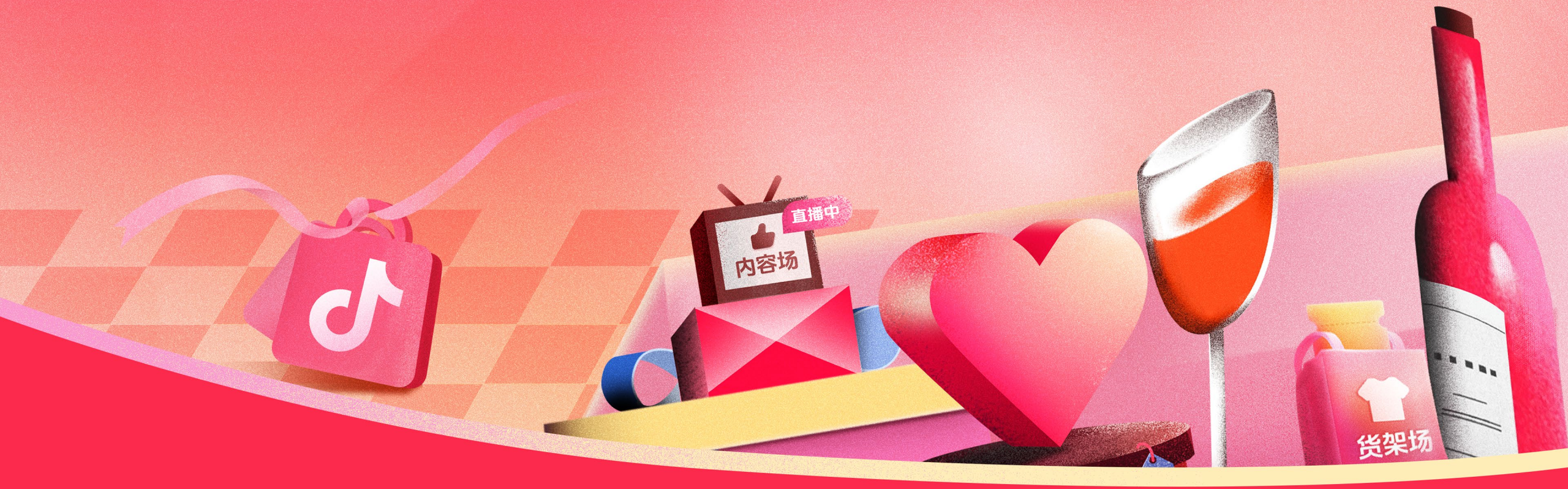
2025年抖音商城浪漫情人节活动玩法

核心指标	生意增长（帮助商家/达人生意爆发） | 用户心智强化（打造抖音特色的大促）			
重点玩法	商家生意增长	平台营销玩法 ✸ 官方立减/一件直降 ✸ 平台好礼券（平台出资）	商城玩法 商城专享券/红包雨/超值购/秒杀等 直播间 超值天团、超值品类直播间	即时零售 鲜花专项 搜索 阿拉丁、奇异果等特色承接
	用户心智强化	✸ 立减叠券更超值		
宣发	宣发传播	✸ 联合作者、媒介等放大传播范围，强化抖音电商的尖货好礼认知		

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

平台营销玩法



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

官方立减+一件直降

玩法介绍

平台主推

官方立减

活动期间将按照商家自主填写的商品报名价基础上
生效平台要求的立减折扣15%，立减优惠由商家出资。

一件直降

活动期间将按照商家自主填写的商品报名价生效，报名时让利优惠由商家承担。

报名时间	2025年1月15日	2025年2月14日
活动生效时间	关注抖店后台通知	

适合所有商家参加的平台级玩法

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

官方立减+一件直降

玩法权益

- 专属标签氛围
- 全链路优惠引导
- 全域阵地曝光
- 平台补贴扶持（消费券）
- 百亿流量激励
- 爆款打造

大促商品专区
核心流量阵地

全链路
优惠引导

全站核心
资源氛围加码

*官方立减/一件直降均为商品维度报名生效

*示意图仅供参考，实际以线上为准

适合所有商家参加的平台级玩法

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

官方立减+一件直降

需商家筹备内容

- 保持店铺体验分≥ 70分
- 优质的价格，提升商品竞争力
- 充足的货源，保障大促期间供给
- 商品正常在架，库存充足

报名入口

抖店后台（电脑端） → 营销 → 活动广场

官方大促

「生效年货节/情人节等活动」
抖音商城浪漫情人节

适合所有商家参加的平台级玩法

抖音电商
美好生活 触手可得

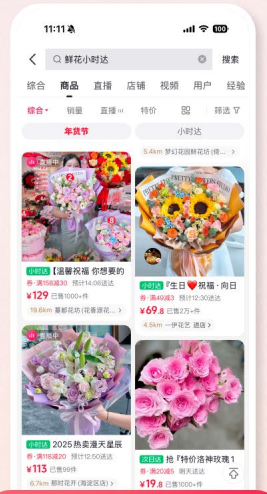
大促宣讲会

即时零售鲜花行业214情人节活动

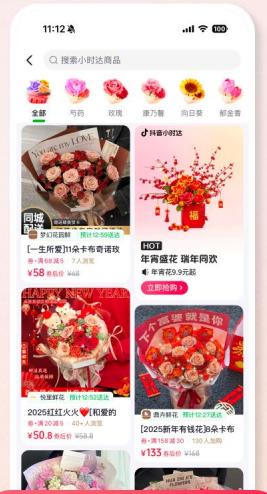
○ 【权益】在214情人节大促期间，即时零售鲜花行业商家可参与满减活动、B端商家激励活动；商家也可享受相关的搜索场域、小时达频道场域等商品加权的各项权益；同时，即时零售鲜花行业会单独为行业内商家打造热点话题，提升用户在214情人节期间对鲜花的关注度；

○ 【好货、好价、好服务】另外，在214情人节大促期间，请保证备货充足，价格合理，品质稳定，减少“货不对版”、“履约延期”等情况，与平台共同保障用户体验，将「极致」坚持到底，做更长久的生意！

活动报名



搜索商品加权



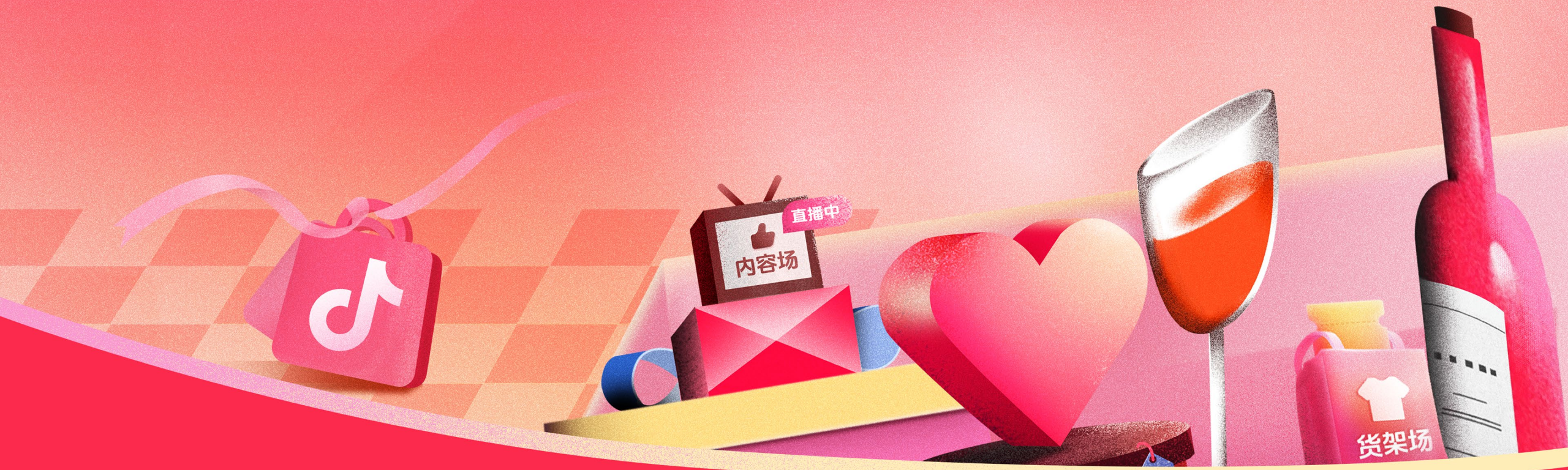
频道商品加权

热点打造

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

货架场玩法



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

超值购

超值购作为抖音商城核心频道是品牌爆款商品孵化与爆发的重要阵地

通过官方补贴，限时直降及全域分发创造单品多倍爆发，帮助商家打造超级爆款单品及让爆品更爆

频道入口&玩法示例

频道入口

玩法入口

三大频道玩法补贴加码

万人团

多人团

大牌奥莱

品类&品牌玩法

频道补贴券 | 品类补贴日 | 大牌补贴日 | 情人节礼赠榜单 | 品牌联名

玩法权益

全域标签流量资源

报名成功的商品在搜索、推荐、店铺等全场景，展示「超值购」标签与促销氛围，并享受亿级曝光流量资源

平台补贴

平台将对优质商品增加货品补贴，提升价格力

万人团：商城首页资源，入选可享高额补贴，超级爆款单品打造容器

多人团：开团后24H内需拉1-2人成团，报入后长期在线可享高额补贴，通过用户分享和互动快速提升订单量

大牌奥莱：以类标爆品和品牌奥莱为主，打造频道非标品牌低价好物心智，聚焦商品以短促限时抢模式强曝光，推动全域爆发

参与路径

电脑端抖店后台 > 营销 > 活动广场 > 频道活动 > 抖音商城超值购

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

超值购

品牌正品 天天低价 贵了就赔

重点玩法

商家生意增长

频道玩法

- 万人团：周1-周4每晚8点限时加补；周五-周天 限时5折
- 多人团：价更低 成团抽免单
- 大牌奥莱：大牌低价超划算
- 官方竞价：官方加补 销评聚合

营销玩法

- 官方补贴/一件直降
- 频道全品类补贴券

品类玩法

- 品类补贴日
- 行业品类专享券

货品玩法

- 情人节礼赠榜单
- 双高超值爆款

渠道玩法

UG投流/达人营销
团长计划，差异化设置渠道货品

用户心智强化

大牌正品 天天低价 贵了就赔

直降货补 + 神券补贴

- 行业品类专享券 NEW

服务升级

全网比全，贵了就赔： 可在订单支付24小时内提供有效凭证申请差额补偿服务

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

超值购官方竞价

超值购频道最新推出的官方链接竞价活动玩法，商家报名商品参加竞价活动

竞价成功的商品将在抖音商城内以官方链接形式展示和排序交易

玩法示例

超值购官方竞价活动商品在哪里？

商品展示

猜你喜欢

万人团

多人团

搜索结果页

猜你想搜卡

玩法权益

全域标签流量资源

全场景展示「超值购官方精选」标签与促销氛围，可多渠道获得曝光，官方链接商品将累积历史成交的评价、销量等资源，促进商家商品达成更多交易。

平台补贴

官方链接商品享有更多稳定货品补贴机会

简单好报名	选择商品、设置价格、配置库存，三步搞定
资源有保障	享受频道头部流量、更多稳定补贴机会
运营无烦恼	超值购客服承接售前咨询、无需冷启动即卖即转化

※以618大促为例，所参与商品平均流量表现领先超值购频道平均约30%

长期报名路径

电脑端抖店后台 > 营销 > 超值购竞价 > 官方链接竞价

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

低价秒杀

低价秒杀是抖音商城单品促销频道，主打低价心智（价位低、折扣低）

频道主要面向高频民生品牌及中小商家招商，致力于协助商家在短时间内获取海量下单用户

频道入口&玩法示例

玩法权益

优质流量

参加活动的商品将展示在爆款秒杀、
类目tab、9.9专区等资源，
有利于活动商品基础流量的导入，
好品将脱颖而出，获取更高频道流量

N元M件

用户购买“N元M件”活动商品，
一次性下单满3件或以上，
即可享受每件仅1元的权益

平台补贴

活动商品将
获得一定的平台补贴

快速出爆

参加活动有利于商家短时间
获取大量成交用户
快速积累店铺数据

长期报名路径

电脑端抖店后台 > 营销 > 活动广场 > 频道活动 > 抖音商城低价秒杀

*相关活动玩法详情请以实际线上展示为准

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

大牌试用

大牌试用是为商家新品&爆品派样打造的全域分发业务

试用活动可帮助商家用户拉新、沉淀会员关系，同时结合回购券召回用户促正装购买

情人节核心玩法

单品出爆：优质小样商品，匹配回购券玩法，平台集中资源联动商家打爆单品，加码如信息流/达人短视频投放资源

商家星图&信息流联投（资源合作）：针对新品/爆品，平台和商家联合出资进行商品达人种草或信息流，**最高1:1加码**，加速新品/爆品成长

小样通用玩法

feeds底池：报名即可享受全域分发流量扶持，包含信息流投放/平台券/星图投放频道专属tab等

报名入口

会员派样	【抖店】后台	营销	活动广场	抖音商城/频道活动	抖音商城 日常活动	大牌试用｜会员派样玩法
无门槛派样	【抖店】后台	营销	活动广场	抖音商城/频道活动	大牌试用频道	抖音大牌试用 | 无门槛派样 （和其他活动不互斥）

*相关活动玩法详情请以实际线上展示为准

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

品牌搜索提升合作项目

商家权益

动态搜索曝光激励

根据商家搜索目标达成情况进行强体感的动态搜索曝光激励

历史参与品牌实际获得12%-143%的搜索曝光涨幅

搜索前台资源

搜前推荐词资源强化品牌心智，搜后资源位助力品牌曝光

品牌活动词定制专属链接，支持搜索结果页替换与强样式商品卡氛围表达

商家案例

短期有爆发： 活动期品牌搜索GMV对比基期涨幅破千；

长期有提升： 活动后7天对比基期搜索GMV仍涨幅150%，搜索GMV占比+4pt，品牌商品在品类词下曝光渗透+9%；

参与门槛

品牌30万以上营销投入挂载搜索结果页

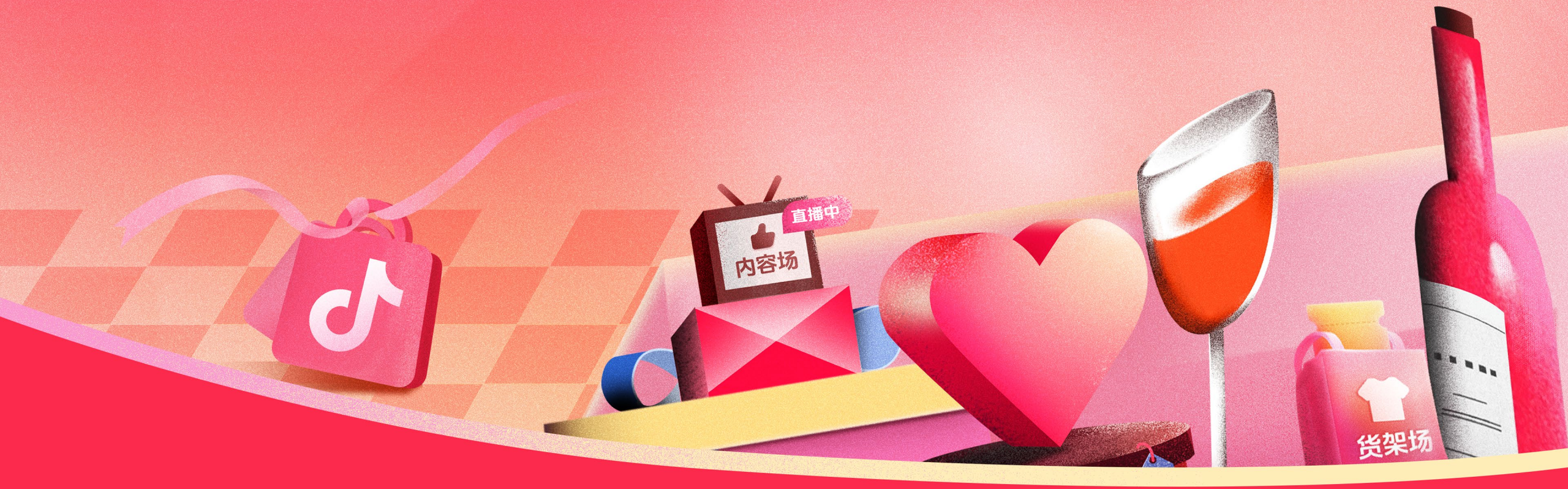
参与路径

联系对接电商运营填写报名信息表 > 进行投放履约&确认搜索反哺比例 > 追踪目标达成进度

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

内容场玩法



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

直播激励玩法

玩法简述

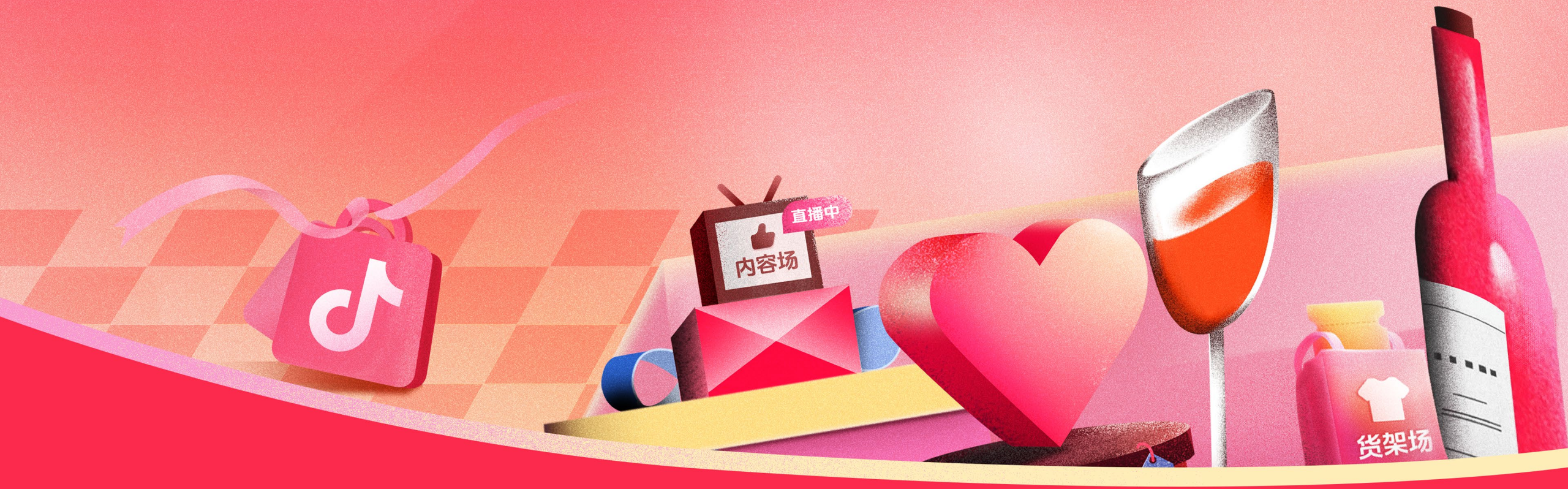
玩法全面升级，助力作者带动直播间看播流量、用户互动、提升直播间转化

玩法	超值天团	超值品类	万店钜惠	冲锋排位赛
席位	若干席	若干席	若干席	若干席
定位	高交易目标冲刺+ 情人节礼赠主题特色	牵引垂类影响力达人配合主题 +优质供给带动阶段性生意爆发	商家作者参与核心关注GPM效率，增量GMV获扶持	任务赛形式提高增量交易 按照排位获取奖励
活动权益	**流量扶持：**根据增量成交/开播勤奋度，有机会获得平台流量扶持 **转化权益：**平台提供优惠权益，帮助提升用户停留时长&直播间转化 **曝光扶持：**核心资源曝光/进房引导/直播间氛围加码/专属tag打造			

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

财经玩法



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

提前收款首笔免息

玩法介绍

新客首笔免息

千川充值免息（限邀约商家）

「提前收款」是一款将抖店商家 待结算订单货款 实现部分提前回收的官方融资产品，帮助商家减少资金占用。面向抖店稳定经营的企业/个体商家开放，最高额度100万元。

玩法权益

- 活动期间，商家可享受抖店提前收款新客首笔免息限时优惠，预计报名商家，新开通提前收款，首笔不限额免息，如使用提前收款充值千川（限邀约商家），新老用户都可享受笔笔千川充值全额免息。
- 商家报名大促后，提前收款线上申请，一般申请当日即可放款，并获得免息券 。

商家要求

商家基础门槛：满足活动商家/基础门槛要求， 并已签署提前收款产品服务协议。

提前收款开通路径

抖店后台 > 资金 > 抖店贷款 > 提前收款立即开通

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

抖店贷款

玩法介绍

新客45天免息
老客7折

「抖店贷款」是面向抖店优质企业个体工商户经营者、中小企业主的法定代表人，推出的纯线上审批的经营性贷款产品，最高可借100万，极速到账，日利率低至0.02%（折合年化7.2%起），随借随还，额度可循环使用。

玩法权益

- 商户贷新客最高可享首笔借款45天免息券，商户贷老客享最高7折，具体以页面为准。
- 预计活动大促报名商家，新开通商户贷，首笔最高45天免息，老客最高7折。

商家要求

满足活动商家/基础门槛要求，并已签署抖店贷款产品服务协议。

提前收款开通路径

抖店后台 > 资金 > 抖店贷款 > 抖店贷款立即开通

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

抖音月付 分期免息

玩法介绍

分期免息

分期免息作为高客单商品的重点玩法之一，活动期间给予商家一定的分期免息费率优惠，报名商家可报名单品免息或全店免息，选择3期/6期/12期/24期四种免息补贴方式任意一种或多种参与本次玩法提报

玩法权益

- 年终大促期间，商家可享受抖音月付分期免息限时费率优惠，预计**3期费率低至1.55%起，更高期数更高折扣**
- 商家报名免息的商品将有机会享受多场景免息营销利益点曝光，助力商品转化，包含：直播间小黄车、商城猜你喜欢、搜索、商品详情页、商品提单页以及分期免息会场和抖音月付频道等

商家要求

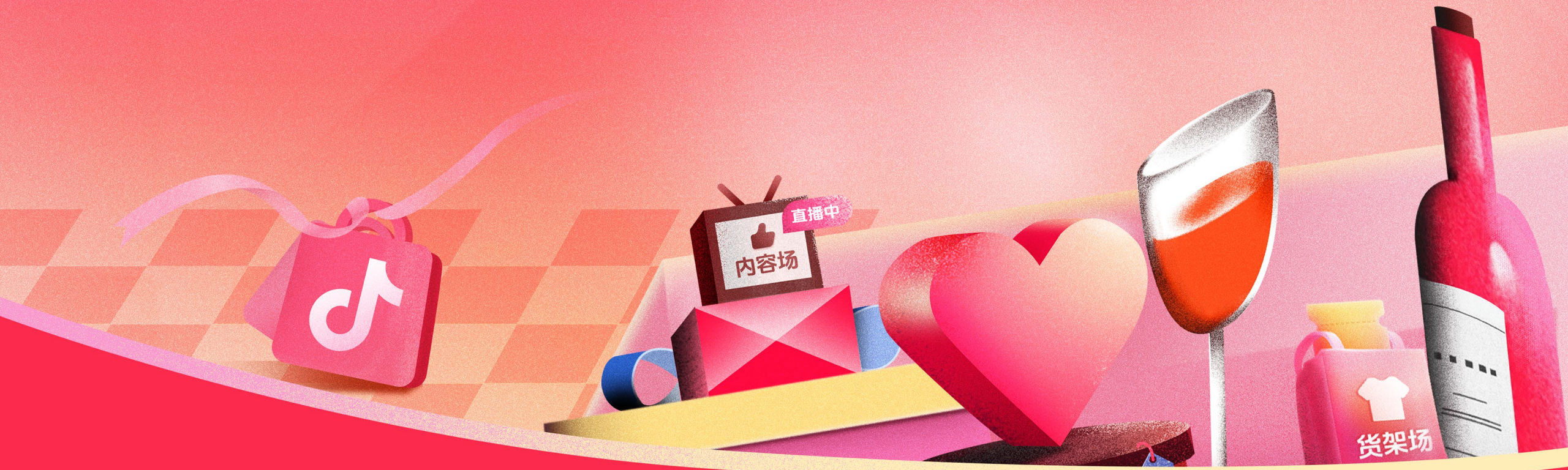
商家基础门槛	满足大促商家/商品/创作者基础门槛要求，并已签署《信用支付服务合作协议》
商品基础门槛	商品价格需大于10元

报名路径（电脑端）：抖店后台 > 营销 > 营销工具 > 提升转化 > 分期免息

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

活动供给策略



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

情人节重点供给策略

好货

商品分层

养品 > 报名 > 爆发 > 历史大促表现

充足备货	商家报名	TOP级流量扶持 搜猜扶持 榜单资源 站外传播 平台补贴★★★	GMV爆发系数 100%+
商品质量优化	自动托管	全链路打标 基本曝光提升 平台补贴★	GMV爆发系数 30%+

产品提效

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

爆款池-聚焦高质量高爆发商品

更多商品可入选 NEW 更强的氛围心智 NEW 更高的资源扶持 NEW

好货

核心货品分层	扶持策略
心智尖货	补贴加码：退换免运费权益补贴；货品补贴玩法坑位（万人团、多人团等） 流量加码：达人渠道直播间、短视频优先选品；大促热卖金榜坑位；频道专区优先曝光 营销加码：全网营销宣发（大促爆款清单、热点话题、KOL/KOC种草等） 户外媒介传播（商圈、机场、电梯大屏等）
爆款池	氛围扶持：大促爆款专属标识氛围加持（主图包框、商品详情页腰封） 补贴扶持：平台全资优惠券补贴（消费券、频道券、品类券、惊喜券等）；频道直降货品补贴 流量扶持：大促会场；精选联盟专区商品推荐；商城曝光和搜索推荐加码；挂车短视频、直播推荐加码；

- 免费参与活动！
- 百亿曝光激励！
- 多重价格补贴！
- 全域阵地曝光！

货品定义：平台根据商品的成交、价格竞争力、用户、服务指标、用户需求等综合表现优选符合本次大促活动要求的爆款，并通过平台资源加码助力商品爆发

以上点位资源皆为示例，以实际上线为准

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

爆款池-用户链路&资源概览

站内外资源共振+多渠道分发+补贴加码　历史打造亿级爆款 上百个，千万爆款 上千个，百万爆款 上万个

好货

平台投入

平台投入
千万货品补贴
百亿曝光激励

达人量级
头部达人数量上千级

商品曝光
流量扶持上亿级

成交
爆发超200%

转化链路

端内+端外营销->传播曝光

达人营销

渠道广告

热点种草

网媒稿件

户外媒介

丰富承接+补贴加码->引导下单

商城

搜索

频道

专属会场

大促金榜

以上点位资源皆为示例，以实际上线为准

抖音电商
美好生活 触手可得

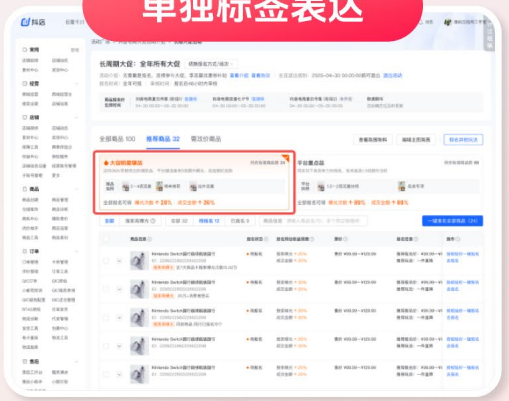
大促宣讲会

爆款池-商家链路

商家端全链路表达，专属标签识别

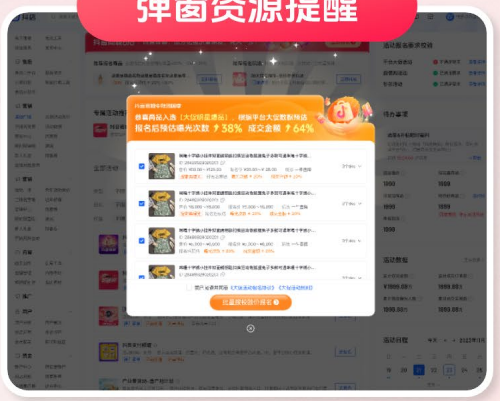
好货

单独标签表达



权益预估表达

弹窗资源提醒



查看入选方式

入选商品将由平台行业运营通知到商家，并引导操作报名
同时，入选商品也将在抖店后台收到相关通知，并有清晰的标识引导报名，请商家密切关注信息

参与方式

入选商品需成功报名任一情人节大促玩法（包括官方立减、一件直降、超值购）

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

渠道品

好货

主品+渠道品 打造全域爆品链接

销量/评价 | 积累至主品

自卖渠道品
自播/自营短视频

商品主链接（主品）
稳定在架，全域分发
包括搜索/猜喜/店铺页等货架场景

达人渠道品
指定达人直播间/短视频/橱窗

渠道品可差异化配置标题/主图/商详/库存/价格/赠品/优惠券等，不同于主品
专属渠道品，支持预热开价、分批释放库存等灵活玩法
可在主品报名成功后，灵活选择渠道品单独报名大促（不默认参与），大促氛围与平台消费券等！

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

搜索扶持

平台基于用户搜索热度、品类趋势、结合商品价格力、搜索场域转化效率等因素
综合优选出搜索高爆发商品池，搜索侧加码独立流量激励，加速商品爆发

玩法权益

货架场
重大流量阵地！
免费参与

搜索专属流量激励
搜索曝光额外加码涨幅
30%-100%

销售爆发可观
搜索GMV最高涨幅
大于200%

最高享5倍流量

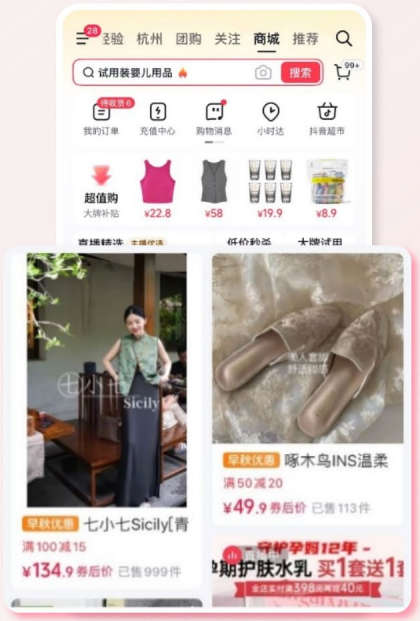
抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

猜你喜欢扶持

优化商品快速入选，获取海量商城曝光

猜喜入口



商城首页

商详页

购物车

订单页

交易页

核心入选要求

商家资质

保持正常经营状态

服务体验保障 体验分≥60

商品资质

保持正常在线可售库存

完善商品信息质量 质量分≥60

提升商品价格力、销量、质量

规则详情：抖音电商学习中心 > 搜索 [抖音商城管理规范] > 商城商品猜喜准入要求

查看入选情况

登录电脑端抖店后台

在 [经营] 板块查看商品入选诊断及优化

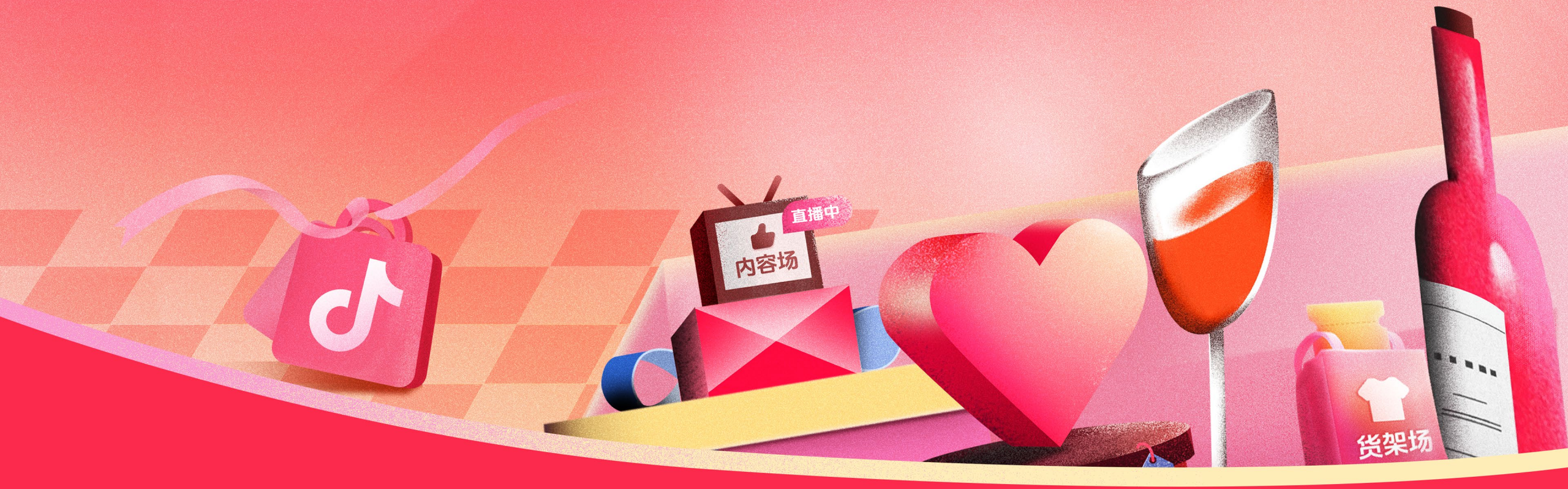
查询路径：抖店PC后台 > 经营 > 商品成长 > (右上角)更多运营工具 > 猜你喜欢准入

相关规则详情请以实际线上公告为准

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

招商及报名规则解读



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

创作者要求

基础要求

带货口碑分满足对应要求
联盟型达人≥75分，商家型达人≥70分

好价
好服务

合规要求

近30天虚假宣传违规次数≤5次，且近30天无底线违规，具体以报名后台提示为准

创作者的直播内容及行为须严格遵守《电商创作者管理总则》等平台协议、规则

创作者不可分享《【商家—发布违禁商品/信息】实施细则》、《【全球购—发布违禁商品/信息】细则》中所禁止销售的商品

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

商家要求

基础要求

NEW

商家近七日均值体验分≥70分；或新商体验分≥70分

- 非“0元入驻”未足额缴纳保证金的商家，相关规范可参考《抖音电商商家“0元入驻”试运营规范》
- 商家在入驻时选择抖音极速版单端经营方向的店铺不参与活动

指标查看路径 抖店后台 > 店铺 > 商家体验分

合规要求

- 店铺及其关联店铺无因违反出售假冒商品、发布混淆信息、不当获利，**价格违规**等规则处罚的历史记录
- 店铺及其关联店铺处于正在运营期间，未因处罚处于停业期
- 店铺及其关联店铺未因其他原因处于限制参与营销活动的状态

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

商品要求

基础要求

商家报名活动商品需要同时满足商品品退率、订单差评率、投诉率准入要求

不同类目商品的品退率/订单差评率/投诉率门槛要求详情可通过抖音电商学习中心-2025年抖音商城浪漫情人节招商规则

近30天商品	近30天商品	近30天商品	近30天商品
订单差评率	投诉率	品退率	发货物流品退率
≤ 所属类目近30天商品订单差评率门槛	≤ 所属类目近30天商品投诉率门槛	≤ 所属类目近30天商品品退率门槛	≤ 所属类目近30天商品发货物流品退率门槛

商家商品三率指标查看路径：抖店后台 > 电商罗盘 > 服务 > 用户原声

价格/经营要求

具备价格竞争力：报名价≤活动校验价，商品预估普惠到手价≤推荐报名价

大促商品报名审核通过后，在活动开始前需有订单产生（异常订单除外）

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

大促商品清退规则

（含商品可获资源调整）

官方立减、一件直降报名成功不代表该商品可持续享受平台资源支持
平台会定期对商品实时价格进行校验，动态调整给予商品的资源支持

好价好服务

- 如大促商品的报名价高于该商品及其所在店铺内同款商品在2025年1月23日 00:00:00到2025年2月14日 23:59:59已生效或将生效的最低页面标价，或大促商品的预估普惠到手价高于推荐报名价，且商家收到系统发送的议价提醒后，商家未及时调整报名价，平台有权取消给予该商品的资源支持，商家调整报名价后，有机会再次获得资源支持

- 如大促商品报名成功后，报名大促的商品如存在不符合商品基础要求、无库存、下架或删除、活动开始前无订单产生或产生的订单属于异常订单、商品所属商家近7日体验分均值＜70分、商品与实际售卖货品不符(如改价链接等)、商品信息严重缺失、商品价格异常虚高等情形，平台有权取消该商品的活动资格或取消平台提供的资源支持

特别提醒： 商家应及时关注商品审核/驳回状态，相应调整营销策略及商品价格，避免产生资损

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

新商扶持

新开有政策

佣金下调

商品卡免佣
水果生鲜免佣
日用百货与厨具免佣

保证金下调

涉及32个一级类目，最高降幅98.7%
类目覆盖约80%商家

一证开多店

个体工商户营业执照最多开3家店铺，
公司/企业营业执照最多开20家店铺，
助力店群经营模式

类目批量开放

约500个类目
开放招商或开放店铺类型招商

冷启有扶持

「新商家成长与权益」全面升级

做必备经营任务、领平台限时权益

1 发布商品：获专属“新商体验分”最高70分

官旗/旗舰店得70分；
专营店/专卖店/企业店/个体店得65分，缴纳保证金可再加5分至70分

- 解锁平台营销活动提报、精选联盟准入、广告投放等应用场景
- 千川新客有机会获得200元千川券

2 卖出一单：获运费险 新商流量包 千川推广金

- 启动新商流量包，连续7天获得搜索、猜你喜欢10%流量扶持
- 享运费险30天最高100单补贴权益，低至0.01元/单

3 完成任务：做更多任务，获更多千川激励，详见抖店后台「新商家成长与权益」

成长有激励

新商流量包：最高获30%流量扶持

每达成1个里程碑，发放1个新商流量包，
卖得越多，赚得越多

备注

「新商家成长与权益」专区升级时间1月2日

实操入口
抖店PC→首页；抖店APP→首页、成长tab

任务和权益面向特邀新商发放
以商家抖店后台实际展示为准

扫码开通
抖音小店

注：以上新商政策仅限纯新商可享，需使用未注册过抖音电商的营业执照和手机号码入驻

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

活动发货及售后规范

发货时效要求

小店平台商家

正常发货
延迟发货

全球购平台商家

正常发货
预售模式发货

大促期间发货时效同日常考核标准，详情参见《商家发货行为管理规则》
（全球购平台商家以《【全球购】商家发货行为管理规则》为准）

揽收时效要求

（仅限国内商家）

在活动期间发货的订单

揽收时效不变，仍为24小时，即在发货后的24小时内该物流单号在相应物流公司官网有第一条物流揽件信息

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

售后&时效&服务要求

大促期间商家售后处理

商家收到消费者发起的售后申请，须按照平台要求对用户发起的申请进行响应

时效和日常保持一致

详见《商家售后服务管理规范》商家收到消费者发起的售后申请，须按照平台要求对用户发起的申请进行响应

商家参与大促活动报名

无运费险要求，无价保要求

参与大促商品报名并报名成功的活动商品，商家应当在活动期间向消费者提供包邮服务，包邮服务活动正式期不可关闭，活动结束后商家可自由关闭

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

包邮要求

好价好服务

大促商品报名成功，即代表商家授权平台统一为活动商品（虚拟、本地等特殊类目商品除外），收货地在中国（不包括内蒙古、甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏、海南、中国香港、中国澳门、中国台湾）的订单开启大促包邮服务

01 抖音超市单笔订单需满49元包邮

02 抖非实体物品不自动开通包邮

03 跨境、虚拟、拍卖、保险、省钱卡、二手、学浪、以旧换新、充值、懂车帝、云零售、定制类、服务类、收藏品等不支持包邮

* 类目明细详见大促商品报名 包邮规则

大促商品报名路径：电脑登陆【抖店】后台 > 营销 > 活动广场 > 抖音商城大促活动

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

价格力保障

基础要求，好价带来生意增长机会

好货

基础要求		好价权益	
报名门槛	≤活动校验价	流量激励	+n%
审核规则	≤推荐报名价	更多曝光	+n%

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

价格要求

价格介绍

价格概念	含义	使用场景
报名价	**进行大促商品报名时，需填写的商品价格** 该价格会在活动中生效	**完成大促商品报名时需填写价格**
预估普惠到手价	基于商家进行商品报名时填写的报名价 叠加平台出资商品补贴（如有） 叠加商家出资满减/满折/优惠券等 普适性优惠后的消费者购买预估到手价格	完成报名价填写后，系统自动计算出普惠到手价 • 便于商家了解是否破价、是否资损 • 平台用于评估该商品价格优惠程度

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

价格要求

价格介绍

价格概念	含义	使用场景
活动校验价	• 进行大促商品报名价填写时，下方出现的要求填写价格 • 该价格根据该店铺报名商品id指定校验期内价格，计算得出的报名门槛价格数值	用于报名门槛卡控 若大促商品报名价≤活动校验价 可完成商品报名
推荐报名价	• 进行大促商品报名价填写时，下方出现的建议填写价格 • 该价格根据价格竞争力计算得出推荐价格数值	用于报名后审核 若大促商品报名价≤推荐报名价 审核通过概率更高 且有机会获得更多资源

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

价格要求

报名门槛

≤活动校验价

- 商品报名价≤该商品在价格校验期内已生效或将生效的最低页面标价

即设置后已生效的商品页面标价、已成交订单的商品页面标价或价格校验周期内将生效的页面标价中取最低

- 商品报名价叠加官方立减让利后价格≤该商品在价格校验期内的最低普惠券后价

审核规则

≤推荐报名价

- 基于商品价格竞争力计算

- 在满足活动校验价要求的基础上，若商品根据产品页面显示“推荐报名价”（如有）完成报名，该商品报名成功率将提升

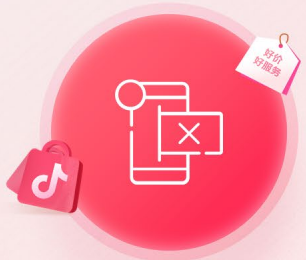
抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

价格要求

价格管控要求

保证活动价格准确性，不得乱标价、
标高价或明显高出商品历史价格，
禁止虚构原价、虚构优惠折扣



当商品校验价巡检不通过，
平台有权取消该商品的活动资格

当商品预估普惠到手价高于平台建议价，
平台将发起议价，商家需在规定时间内响
应，否则平台有权取消该商品的活动资格

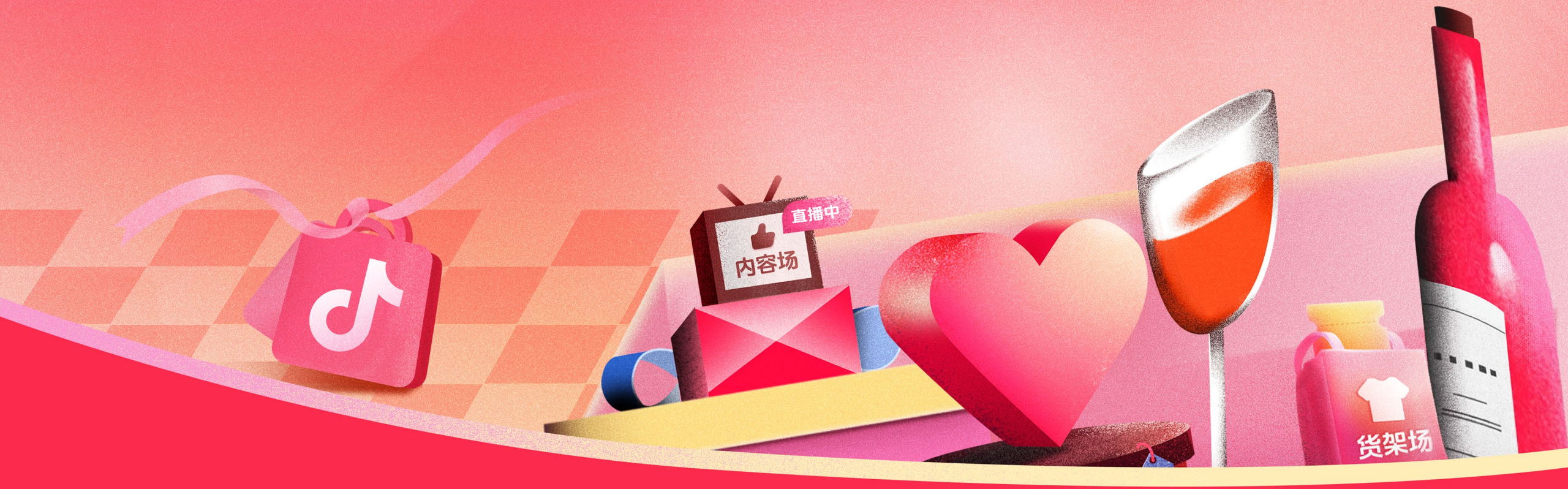
情人节的价格校验期是

2025年1月23日—2025年2月14日

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

平台产品升级与保障解读



抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

平台产品升级与保障解读

大促报名升级

- 情人节招商报名 NEW
- 报名活动提效 NEW
- 渠道品报名

大促报名升级

- 抖店罗盘
- 营销工具
- 商家会员运营
- 短信营销

抖音电商
美好生活 触手可得

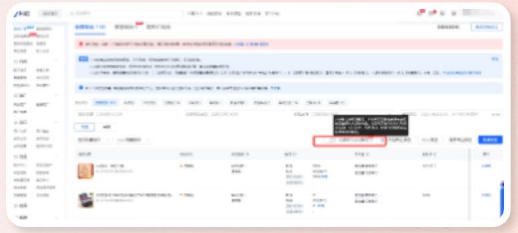
大促宣讲会

情人节招商报名

方法一

无需改价自动报名
（对于 无需让利的包邮商品）

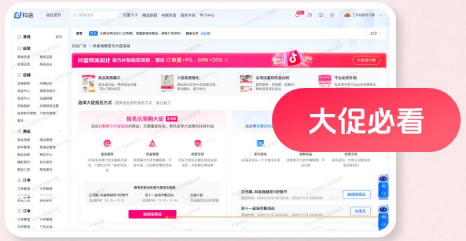
弹窗直接报名，登录抖店，如有符合自动报名条件的商品，会有弹窗提示开通，点击【立即开通】按钮即可

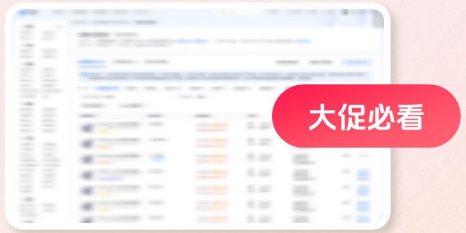


前往【抖店后台】-【营销】-【活动广场】-长期大促活动商品报名界面手动开通自动报名

方法二

长周期报名
（报名一次，不错过任何一场活动）

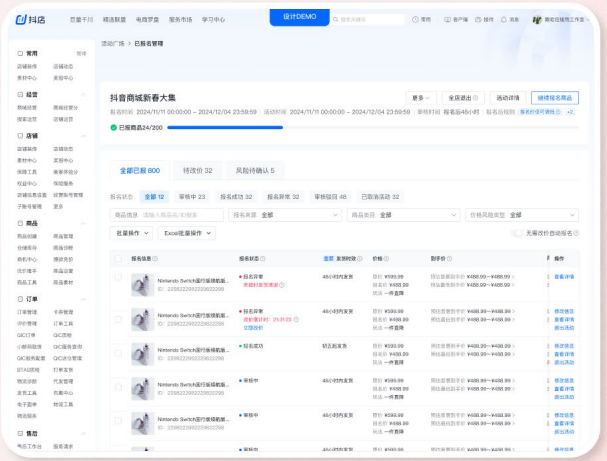




在活动广场或大促必看中可选择长期报名
或 仅报名该场情人节活动

方法三

春节活动商品同步情人节活动



如已报名参与「2025年抖音商城新春大集」活动且符合情人节商品资质要求的商品，将继续以新春大集报名价参与浪漫情人节
如需退出，商家可于情人节期间随时退出活动

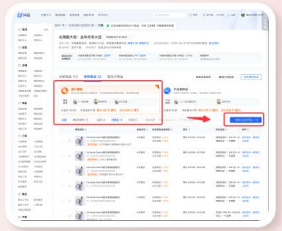
抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

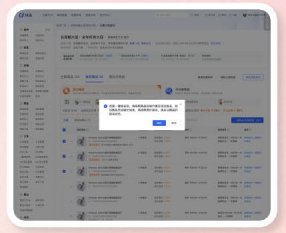
商品报名提效

推荐品 一键报名

支持大促热卖品、搜索高搜需求品等
核心品一键报名



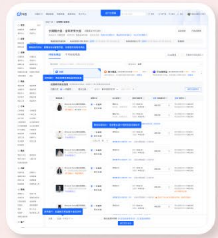
推荐品陈列



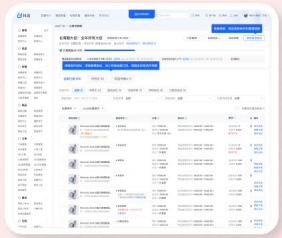
推荐品一键报名

PC端支持 批量报名

批量修改信息并提交报名
报名页面和已报名管理页面拆分
提升管理效率



批量设置



已报名管理

移动端 报名升级

独立大促报名页面
批量提交报名
单个修改报名信息

独立大促
报名页面

支持批量报名

支持单个修改

抖音电商
美好生活 触手可得

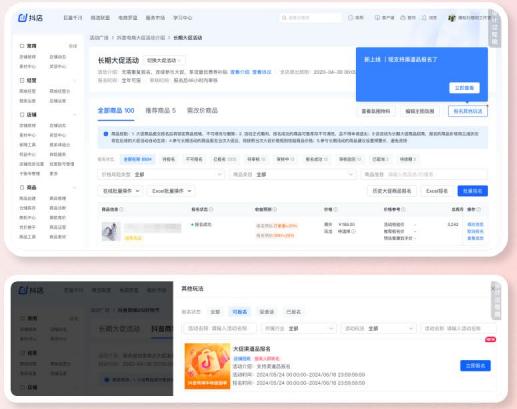
大促宣讲会

渠道品报名

商家主品报名成功后，可选择渠道品，通过子活动报名大促！

动作一

主品-报名大促成功



*主品报名成功后，渠道品可报名子活动

*商家可以选择哪些渠道品共同参与大促

动作二

渠道品-报名大促子活动

*报名路径1：抖店-活动广场-情人节渠道品子活动-报名

*报名路径2：抖店-活动广场-情人节其他玩法-渠道品报名

动作三

渠道品直播/短视频-共享氛围&券

（大促报名成功&大促开始后）

*渠道品仅在相关直播间/短视频/橱窗中展示

*货架场景（包括商城推荐/搜索等）展示主品

什么是渠道品

给商品设置专用于自播、达人合作等渠道的子品。渠道品可以差异化配置标题/主图/价格，并积累销量至主品。

如何创建渠道品

抖店PC端 > 商品管理 > 设置渠道品 > 渠道品管理 - 新建渠道品

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

渠道品报名大促 - 注意事项

01

主品报名成功了，渠道品会默认一起参与大促吗？

（1）春节大促，主品选择对应发货时效后，对该主品+所有渠道品生效。该商品所有订单均需按所选时效发货。

（2）渠道品使用平台大促消费券/红包等，需要在主品报名成功后，通过【渠道品子活动】，选择渠道品单独报名。

02

主品报名成功了，设置了立减/直降，渠道品的价格会受和主品影响吗？

不会。主品/渠道品的活动报名价格互相独立。即：主品报名成功，设置立减/直降，渠道品不会生效主品报名价格。

同时，渠道品价格比主品低，不影响主品正常参与活动，不会影响主品比价结果。

03

渠道品报名大促的要求是什么？

有主品报名大促成功，该主品的渠道品才有资格报名。

同时，报名大促时，您的渠道品需要≤主品的大促报名价格并≤活动校验价。

04

渠道品是独立库存/独立价格， 报名大促后，会锁价/锁库存吗？

会。若您的渠道品设置了不与主品共享的独立库存、独立价格，报名大促成功后将锁定库存/锁定价格。

大促期间，您可以为渠道品增加库存（但不可下调）；可以为渠道品下调价格（但不可上调）。

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

数据罗盘

罗盘·大促作战室

活动前

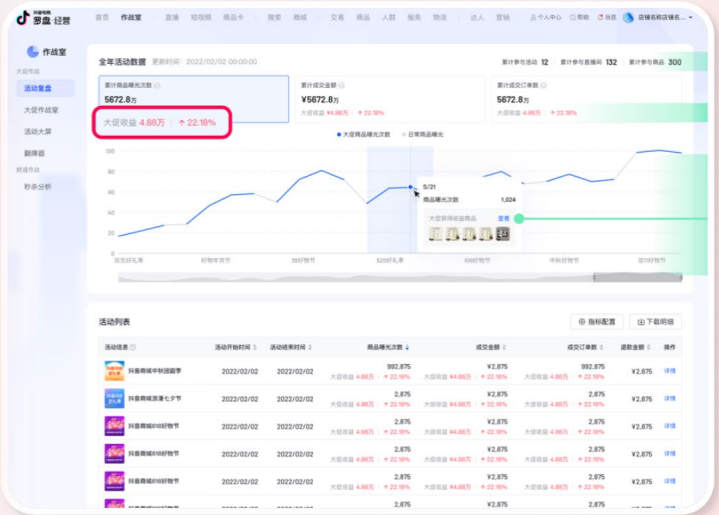
1. 数据工厂，支持近14个月核心指标数据下载，进行同比分析，提前规划年终促策略
2. 根据平台推荐，报名热卖活动和玩法，优化直播话术及卖点表达，提升大促表现

活动中

1. 新增大促收益外化，轻松看清全年整体/历次大促收益和增幅
2. 活动大屏，实时监控大促目标达成情况，商品卡、直播多体裁热卖商品实时追踪，商品、店铺竞争格局
3. 实时关注平台热点、飙升热词，报名参与相关热点，获得更多流量
4. 关注活动期兴趣人群，高价值人群，行为人群（如，收藏加购），定向触达激活

活动后

1. 及时查看售后订单分布，定位退款原因（商品、物流等），针对具体原因进行优化，提升售后服务水平
2. 商品/流量/玩法多维复盘，支持活动战报一键下载



使用方式

- 罗盘经营/策略 — 作战室 — 大促作战室/活动大屏
- 罗盘经营/策略 — 服务 — 售后分析
- 罗盘策略 — 人群策略 — 自定义圈人丨会员复购

「操作手册」

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

数据罗盘

罗盘-商品看数思路全新升级

亮点

罗盘首页：凸显全局生意分析，重点商品了然于胸

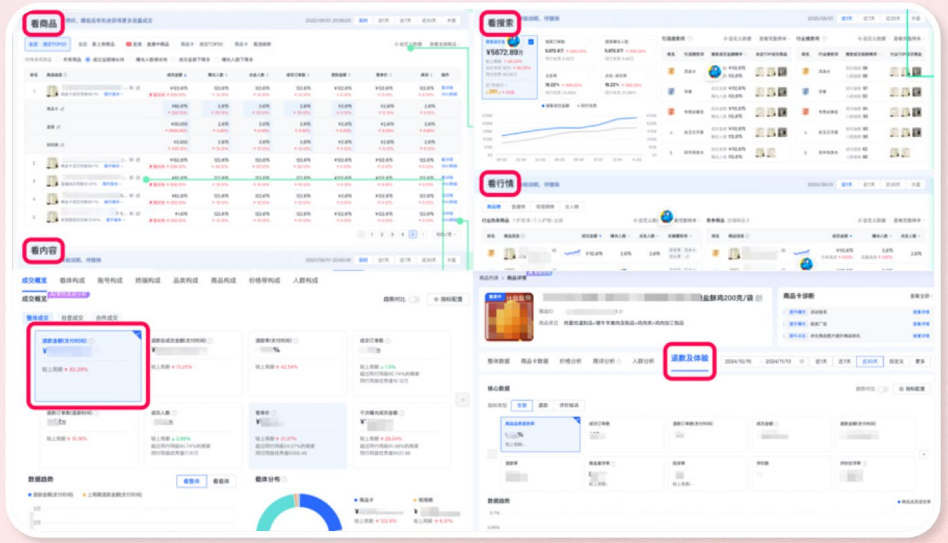
罗盘首页全新改版升级，三大亮点助力商家年终狂欢季热卖：

- 首屏凸显全局生意分析，助力商家看清多元经营表现；
- 提供商品、内容、合作账号的实时盯盘能力，重点品、内容、账号表现一目了然；
- 提供搜索概况和市场排行榜，明确用户搜索需求，学习同行优秀经验

商品模块：契合商家看数思路，优化动作有落地

罗盘交易模块&商品模块优化看数思路，看清不同载体的退后金额贡献

- 交易模块：增加以支付时间计算的退款金额，算清退后收入；
- 商品模块：增加单品维度的退款及体验分析，定位单品退款原因及用户反馈



路径

罗盘经营 > 首页 > 经验概览

罗盘经营 > 交易 > 全店成交分析

罗盘经营 > 首页 > 看商品等

罗盘经营 > 商品 > 单商品详情页

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

营销工具

新人礼金 · 强力拉新

亮点

流量扶持

礼金商品有机会获得新客专属流量扶持，包括抖音内容场推荐Feed、抖音商城猜你喜欢等，礼金商品越多，扶持流量越多

促进转化

设置礼金后有营销氛围和新人价格优势，可提升20%的新客转化率；搭配智能金额动态策略，又能额外提升5%的新客转化

使用方式

「操作手册」

【抖店】
【营销】
【新人礼金】

新人礼金

多单立减 · 引爆复购

亮点

流量扶持

全链路的活动信息表达，利用"下单再减X元"撬动用户二次下单，提升购频，促进多品动销。

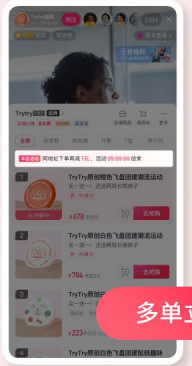
成本节省

优惠仅限用户一定时间内、在同地址下第二单可享，节省物流成本创造让利空间。

使用方式

「操作手册」

【抖店】
【营销】
【营销工具】
提升客单
多单立减



多单立减

爆品推荐

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

营销工具

超级福袋

亮点

超级福袋奖品

将新增购物红包优惠奖品类型，达人使用更便捷

奖品获取方式多样化

达人可以联系合作商家将优质超级福袋奖品分配授 权给达人，也可以在福袋奖品池自行采购奖品

使用方式

「操作手册」

【百应-达人工作台】
【营销管理】
【超级福袋】

超级福袋-购物红包奖品

购物红包

亮点

针对自播型商家

可使用「店铺购物红包」
无需预充值，降低资金占用
直接抵扣货款高效助力直播间转化

直播间购物红包投放

时间设置更灵活，可进行长效投放

使用方式

「操作手册」

【百应-达人工作台】
【营销管理】
【红包管理】

超级福袋-购物红包奖品

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

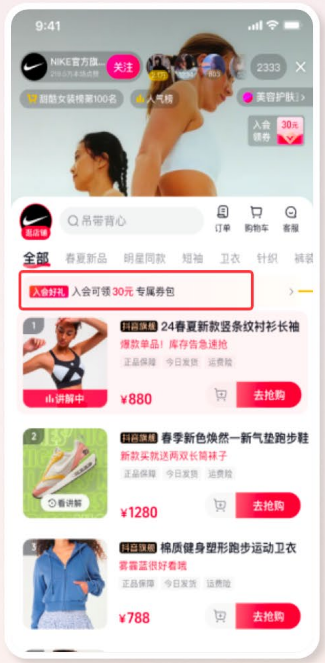
商家会员运营

大促蓄水

会员有价券包

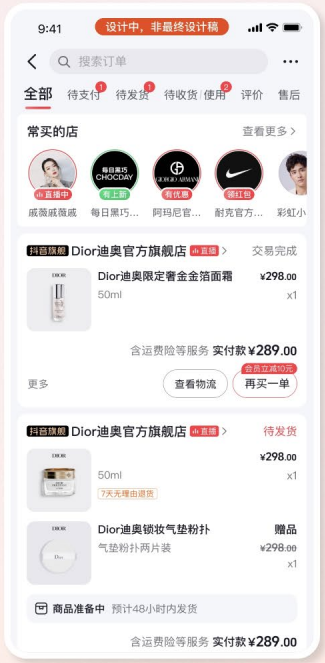
会员招募

入会面板升级



直播间招募引导升级

会员复购



会员专享券支持老客

抖音电商
美好生活 触手可得

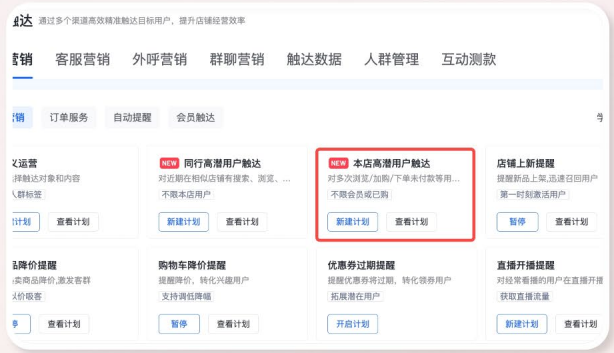
大促宣讲会

短信营销

高投产比·大促“流量蓄水助推”必备工具

短信拉新

精准触达行业公域潜客



*定向会员经营等级L2，体验分>=90的商家开发，可触达同行业&近似品牌下高活跃/高潜力消费人群精准拉新

「操作手册」

智能触达

自动触达持续促成交

功能路径1

抖店 > 用户 > 用户触达 > 短信营销 > 场景营销

「操作手册」

短信营销方法论

超多同行优质案例

触达节点	触达策略	同行优秀案例		触达人群	同行效果
①大促预热蓄水	大促抢先购	服饰	【Y旗舰店】双十一抢先购！ ①新品下单立减15% ②「会员中心链接」会员积分至高可兑300元大额券，叠享双十一立减 ③确认收货满额再赠定制小香风包包 拒收请回复R	近期未购高价值会员老客（自定义包） • 高价值：历史成交>=3 or 成交金额>=2000 • 排除：最近10.12~10.26的成单用户	短信成本：2600元+ 带来交易额：92万+
	直播活动预告	服饰	【X】今晚8点半，抖音双11宠粉爆款大揭秘！超多好物！戳：	直播开播重点提醒（官方人群包） 近90天购买过商品，且30天内看过直播的人群	短信成本：1000元+ 带来交易额：88万+

「短信营销方法论」

抖音电商
美好生活 触手可得

大促宣讲会

祝各位商家
浪漫情人节大卖!!!