

TIKTOK用户入门关注问题

1、TIKTOK能否直接搬运国内视频，比如直接抖音同步

目前来看，TIKTOK对搬运的风控还是挺严格的，尤其是有挂购物车的视频。

如果不挂车，用常见的绿幕就可以有一些基础播放量。如果挂了购物车，需要做一些混剪素材的剪辑处理，才能获得更高的流量。

2、没有跨境店铺，新手是否可以做？想了解跨境的流程？

新手只要开通了小店，自己只需要处理一下物流的环节就可以！

有小店就可以做。目前 TikTok 服务是很到位的，出单之后提供专门的上门揽收服务跟一站发货服务。像很多城市，比如厦门、泉州，出单之后直接在后台点发货，联系一下客服就能上门来收件，只需要负责运营，然后打包好就可以了。

有一些没有上门的城市，你也可以直接自己把包裹包装好，然后直接发到官方指定的集运仓，后面直接帮我们发到用户手里。

另外一方面，它的整个资金压力，还有包括周期选品等等都挺困难。现在是要求 48 小时发出包裹，如果没发货，店铺会被扣分，目前还是比较宽松的一个状态，所以挺适合一些新手去做。

3、到底怎么可以获得官方流量的扶持

流量扶持肯定是存在的，但是核心还是你的内容要好，给你带来基础的播放量，能留人官方就会给予更大的流量。不能留人，官方的流量也就慢慢淡了。

4、官方政策三美金以上包邮，如果客户在同个直播间分开下单，每单小于三美金，总额大于三美金，运费怎么算？

首先是这样的，它其实是按照英镑来算的，不是美金，然后官方的政策是用户在TikTok shop 第一次下单只要订单大于 0.5 英镑，最多就可以享受 4 磅的一个运费减免，最大就可以减成 0，就等于包邮了。

他说最大于 4 磅，因为现在 TikTok 的物流运费，它是根据产品录入的规格，自动算一个价目表，只要它的客单价大于 0.5 英镑，最多就可以补 4 磅。

用户第二次跟后面的下单，最高也是补 4 磅，但是它的客单价金额必须大于 3 磅。还有一个规则，就是每个用户每个月只能补 30 次。用户如果在直播下了 3 个单总额大于 3 美金，就不符合这个要求。

第二是凑单不算，所以这个一定要留意。如果你没有小店的话，正常现在是 1000 粉能够开播，但是如果你这个账号绑定小店零粉也能开直播，这个是差别，而且开播就会有流量。

5、TikTok 怎么提现到国内注册的账户？

如果是在小店里面销售，买家付钱会先给到TIKTOK，之后按照半个月结算一次，提现到账户。目前唯一的支付就是派安盈。

6、出单之后怎么纳税？

目前英国本土店是没有限制金额的，但是英国跨境店就仅支持卖那种 135 英镑以下的含包裹物流费的产品。换算过去就 1000 块左右客单价的产品，然后不管我们提不提供 vat，其实平台都会帮我们代扣代缴税收，就所谓的销售增值税。销售增值税的钱是买家出。

7、有美国的小黄车可以做直播吗？是不是直接引导到独立站购买，还是直播里面可以挂链接？

目前美国站只能引导到独立站去购买，而且直播的时候一定不能提 Shopify。

8、入驻美国小店行不行？

所有的小店都是在整个TikTok 里面完成闭环，支付、收款和发货都是在平台里面。

如果你是一个英国的小店，那么你的购物车就只有英国的 TikTok 用户能看到。

目前美国这边和 4~5 家独立站是合作关系，它在前端还是靠短视频购物车，橱窗跟直播，只是下单是直接到你的 Shopify，在购物车里面直接跳转。

最近出了一种叫做英美融合车，一旦你有了英美融合车，美国的用户也能看到你的直播购物车里面的商品，英国也可以。英国人可以直接在小店下单，美国人会被直接引到至独立站，所以你必须还有一个独立站来承接。目前这个方式是定向邀约，但是有一些门槛，比如过去 30 天英国小店的 GMV错，直播间里面美国流量要占比较大，这就是很多人没有收到邀请的原因。



扫码关注
回复“客服”进群

你已被邀请进入**鲸网跨境交流群**

亚马逊 | TikTok | 独立站 | Lazada | Shopee全攻略

- ✔ 999+跨境电商热点与干货
- ✔ 每月会客室免费直播卖家全案拆解
- ✔ 全年100+深度内容分享
- ✔ 跨境大咖在线答疑交流

鲸网跨境——再小的问题，都能得到解决