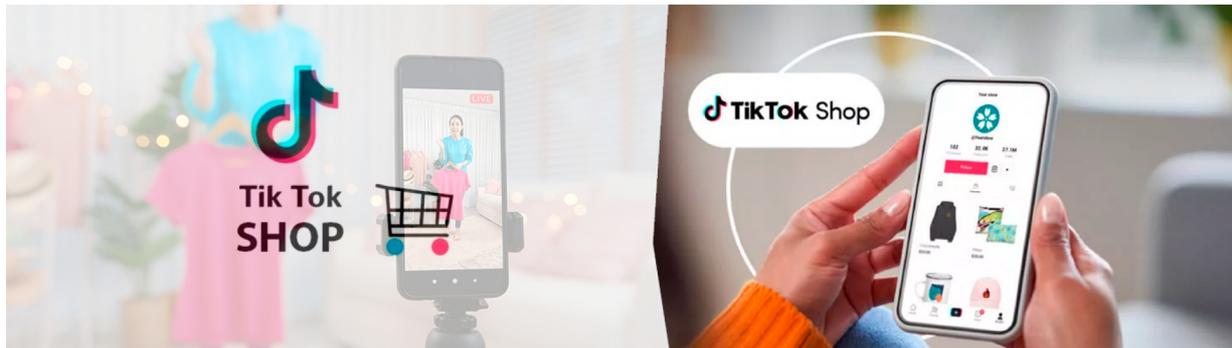


TikTok Shop, como hacer shopping dentro de la red

02/08/2023



Si tienes una tienda online o estás pensando en crear un comercio electrónico para vender productos y servicios por internet debes conocer todas las posibilidades que te ofrece la red para llegar a un mayor número de usuarios y así poder maximizar tus ventas. ¡Toma nota!

Las redes sociales son un canal de comunicación ideal para que un eCommerce pueda expandir su negocio online y llegar a una gran cantidad de usuarios de cualquier parte del mundo, por lo que debes tener en cuenta las distintas formas de utilizar las redes sociales para potenciar la presencia y alcance de tu empresa.

Dentro de las redes sociales actuales, Tik Tok ha experimentado un éxito espectacular durante los últimos años, convirtiéndose en una de las plataformas de comunicación más populares gracias a su enfoque en contenido audiovisual de duración limitada. Con su nueva apuesta por el comercio online con Tik Tok Shop, podrás aprovechar todo el potencial de esta red social para aumentar las ventas de tu tienda virtual, sin que ello te suponga un gran esfuerzo o inversión económica.

¿Qué es Tik Tok Shopping?

Tik Tok Shopping es un nuevo servicio que lanza esta red social que permite realizar compras a sus usuarios sin la necesidad de abandonar su plataforma, es decir, que podrán realizar compras online dentro del propio Tik Tok.

Con Tik Tok Shop los retailers, emprendedores y marcas podrán ofrecer sus artículos directamente en la red social, lo que presenta una gran oportunidad para que empresas de cualquier tamaño o sector, puedan maximizar sus ventas por internet.

En la primera edición del TikTok World Business Showcase la empresa china presentó esta nueva funcionalidad de su red social que permite las compras online en su plataforma. Pero además de este nuevo anuncio, también presentó otra serie de herramientas destinadas a aprovechar toda la fuerza de su entorno en relación a las compras online:

Live Streaming Commerce

Consiste en retransmisiones en directo enfocadas a conectar la marca con su comunidad con el objetivo de vender sus productos en tiempo real (compartiendo enlaces hacia las páginas de conversión o fichas de productos desde los propios vídeos).

Tik Tok Collection Ads

Un sistema de **anuncios dentro de Tik Tok** al más puro estilo Google Ads o Facebook Ads para realizar campañas de anuncios dentro de la red social. Las marcas y empresas podrán incluir tarjetas de sus productos en sus anuncios para que los usuarios puedan acceder a su catálogo de productos y realizar compras online.

Dynamic Showcase Ads

Para la creación de **campañas de anuncios en Tik Tok de forma automatizada**, dirigido a empresas que no cuenten con experiencia o capacidad para desarrollar sus propias campañas. Con este servicio las empresas y marcas podrán utilizar la red social para promocionar sus mejores productos y descargas de apps, llegando a la gran comunidad que conforma Tik Tok actualmente.

Cómo funciona Tik Tok Shop

Tik Tok Shop es un programa al que **te puedes acoger si eres retailer**, es decir, si tienes una tienda online y quieres vender productos en esta red social. Aunque actualmente el **acceso al servicio es solo mediante invitación de la plataforma** (código de invitación), se espera que en breve el servicio esté disponible para cualquier empresa, con un sistema de solicitud de participación similar al que utilizan otras empresas (como Amazon, por ejemplo).

Darse de alta en Tik Tok Shopping no tiene coste alguno por lo que es una gran oportunidad para llegar a una inmensa audiencia global para empresas de cualquier tamaño, incluso para un pequeño eCommerce.

Este servicio **funciona bajo un sistema de comisiones**, donde Tik Tok aplicará una comisión por producto vendido, lo que quiere decir que solo se paga a la plataforma cuando se realiza una venta online. **La comisión aplicada a cada conversión en Tik Tok Shop es del 5%**, con una promoción especial durante los primeros 90 días de uso del servicio del 1,8% (pasados esos tres meses la comisión de Tik Tok se situará en su cifra estándar del 5%).

Para potenciar el alcance de las empresas que se den de alta en Tik Tok Shopping, la plataforma ofrece servicios adicionales que permiten captar la atención de una mayor audiencia, como los que anteriormente te mencioné (*Live Streaming Commerce, Tik Tok Collection Ads y Dynamic Showcase Ads*).

Tik Tok Shopping

Potenciar las ventas online de tu negocio será posible con la app de Tik Tok y su nuevo servicio para retailers cuando esté disponible. En la actualidad está disponible en Estados Unidos y Reino Unido, además de otros países asiáticos como Indonesia, Vietnam, Filipinas, Singapur o la propia China).

Ventajas de Tik Tok Shopping

Está claro que esta apuesta de la red social china por implementar un sistema de compras integrado en su plataforma es una gran oportunidad para las empresas para incrementar su alcance y mejorar sus cifras de ventas, pero también ofrece grandes ventajas a los propios usuarios de Tik Tok.

Ventajas para los propietarios de eCommerce

Si tienes una tienda online, Tik Tok Shopping es un servicio muy interesante para que puedas ofrecer tus artículos a una gran audiencia. Te muestro cuáles son los principales beneficios que obtendrá tu comercio online si participa en este programa o función de ventas online de Tik Tok.

Vincular la tienda online

Si tienes una tienda online creada con herramientas como LaNube vincularla con el Tik Tok Shop para poder vender productos dentro de la red social.

Tu catálogo de productos se sincronizará con Tik Tok para que las ventas generadas se vinculen con tu plataforma de gestión de la tienda de forma automática, lo que supone una gran ventaja de uso, funcionalidad y control para tu negocio.

Llegar a una enorme audiencia

Tik Tok es usada por millones de usuarios a diario por lo que podrás acceder a una inmensa audiencia para ofrecer los productos de tu tienda. Es una gran oportunidad para **promocionar y maximizar el alcance de tu negocio aprovechando toda la fuerza y repercusión de la red social más popular de hoy en día.**

Además, Tik Tok destaca por ser una plataforma que se consume principalmente a través de teléfonos móviles, por lo que podrás **llegar a todos esos usuarios que utilizan sus smartphones para ver contenido audiovisual y realizar compras online** de forma rápida y cómoda.

Aumentar las ventas online

La principal ventaja de utilizar Tik Tok Shop es que conseguirás **aumentar las ventas de tu eCommerce creando un nuevo y masivo canal de ventas.** Podrás ofrecer productos de forma directa a los usuarios de Tik Tok a través de vídeos y anuncios en los mismos, por lo que las ventas de tu tienda online se incrementarán de forma significativa.

La oportunidad de llegar en tiempo real a los usuarios de Tik Tok te permitirá convencerles de las bondades y beneficios de tus productos (ayudarás a los usuarios a tomar su decisión de compra).

Obtener una gran rentabilidad

No necesitas realizar una inversión, ni realizar complejos procesos para vender tus productos dentro de Tik Tok con este servicio, pues la plataforma solo te cobrará cada vez que realices una venta (un 5% de comisión).

Tik Tok Shopping se presenta como una **inversión rentable debido a su bajo coste y a todos los beneficios que puedes obtener** (retorno de inversión o ROI alto).

Ventajas para los compradores

Pero no solo como retailer te beneficiarás de Tik Tok, sino que este servicio es ideal para que los usuarios de la red social puedan disfrutar de ventajas como:

- Realizar compras online sin necesidad de salir de Tik Tok hacia eCommerce externos, lo que suele ser un proceso que no gusta a la mayoría de usuarios.
- Conocer nuevos productos de forma amena, divertida y creativa gracias al uso de contenido en formato vídeo.
- Interactuar de forma directa y en tiempo real con las marcas y empresas.
- Ahorrar dinero en sus compras online gracias a las interesantes promociones que ofrecen los retailers para sus clientes de Tik Tok.
- Comprar en un entorno seguro donde sus datos de pago están protegidos (garantía de integridad y privacidad de la información por el uso de la última tecnología de ciberseguridad).

Cómo hacer compras en Tik Tok

Para realizar compras en Tik Tok los usuarios de esta red social pueden utilizar distintos métodos, como a través de **vídeos en el feed**, de forma directa por **enlaces que proporcionan los creadores de contenidos en sus retransmisiones en streaming** o directos y mediante la **pestaña de exhibición de productos**, donde acceder al catálogo de productos que proporciona el vendedor o marca (y que se encuentra vinculado a su propio eCommerce).

- **Videos en el feed.** En los vídeos los anunciantes pueden incluir enlaces hacia las páginas de conversión o fichas de productos, donde los clientes pueden cerrar el proceso de compra.
- **Retransmisiones en vivo.** Realizar compras online en los streamings de las marcas, donde pueden apreciar los usuarios el uso de los productos, sus ventajas, características...
- **Pestaña de productos.** Donde acceden al catálogo de productos de las marcas o tiendas online dentro de la propia plataforma, para poder adquirirlos de forma directa sin necesidad de abandonar Tik Tok.