

2000万粉丝网红分享直播带货秘诀

产品名称	2000万粉丝网红分享直播带货秘诀
公司名称	河南润贤电子科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	平台方:直播平台 系统版本:安卓 产地:郑州
公司地址	航海路嵩山路东方大厦18楼1806
联系电话	13383817307

产品详情

2000万粉丝网红分享直播带货秘诀

直播带货成功的背后一定有底层逻辑，有的人是误打误撞一次两次的爆单，但并不持久，今天分享的是某网红大V的内部分享资料。

步骤一：根据粉丝属性匹配直播间的商品。

比如：抖音一哥罗永浩的直播间粉丝以男性为主，在选品的时候，如果是女装，美妆类的产品，销量一定不会好。但是如果以电子产品，如手机，电脑，剃须刀等，或者白酒，牛奶等生活类用品，就会有比较不错的销量。

步骤二：通过广告投放买流量。

一提到花钱，很多主播就很反感。可以这样说，每一个做得成功的主播，都做过广告投放。以后未来会趋于机构化运作，个人想把直播电商做起来，又不愿意花钱，会变得越来越困难。

步骤三：场控系统助阵

在什么时间段开播，以及不同的时间节点讲哪些产品起到的效果会更好，怎么跟直播间的人进行互动，是发红包，还是抽免单奖，怎么吸引首次进场的人关注。以抽免单为例：罗永浩直播间先采用的是只要是买单的客户，都可以抽奖，但现在演变成“只有加入粉丝团”的用户下单的，被抽中才免单，而没有加入粉丝团的，及时很幸运抽中奖，不好意思，也不能对你进行免单，机会作废。（场控系统是安装到手机的是一款智能化的互动系统，很多明星网红大V都在用）

想做好直播电商，前期的商品选择，中间的流量投入，后期的场控转化，都是不可或缺的。

