

# 南阳电商短视频直播带货选品技巧特训班招生,报名在线

产品名称	南阳电商短视频直播带货选品技巧特训班招生,报名在线
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/期
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

## 产品详情

南阳电商短视频账号直播带货如何选品？如何选择高人气、高转化的直播商品？直播间什么东西好卖？直播带货选品方法有哪些？如何选择高人气、高转化的直播商品？

### 01.直播间什么东西好卖？

从平台看，淘宝直播涉及的带货品类较为完善，主要是服装、美妆、母婴、美食、珠宝等；

抖音、快手，目前主要还是集中在性价比高的实用型产品，比如时尚美妆、居家日用、女装、食品饮料、3c数码等。

其中，抖音直播美妆+服装百货占比高，商品价格集中0-200元的，有一定知名度的品牌；快手直播高性价比的白牌商品较多，产业带直播比重较大。

广义来说，目前直播已经覆盖了全部行业，体验性强、毛利率高、客单价低、退货率低、复购率高的相关非标品更为受益。

总的来说，美妆、服饰、快消品为直播强势品类。

从经济效益来看，美妆具有高毛利和高成交量的特点，使其成为Zui受欢迎的带货商品。

服饰受退货率影响次之，这两者为电商平台Zui主要的带货商品。

从专业化程度来看，快消品由于品牌间差异化程度较小，购买决策更多由品牌效应驱动，对带货主播的专业化要求低，也成为了热门带货品类之一。

而对于专业需求较强的商品品类如珠宝、汽车、3C等，主播需要与顾客进行专业化双向交流推动购买决策，靠近产品产业链上游的主播，往往更加具备说服力。

## 02.直播带货选品方法有哪些？

### 1.选品需要满足账号粉丝画像

即满足粉丝的性别特点，符合粉丝的年龄特征。

如何了解粉丝画像，根据粉丝特征选品？

或者是利用其他短视频直播数据分析工具，了解账号粉丝的基础画像，比如粉丝从哪里来的，男生多还是女生多，年龄阶乘....

看看粉丝用什么手机设备，是用iPhone、华为的多，还是oppo、华为或其他品牌的手机多。

为什么要特别留意粉丝用的手机设备？

因为根据大数据显示，用iPhone手机的用户消费能力要比用vivo、oppo等手机的消费能力要稍微高一些。

相对来说，用vivo、oppo手机的用户要下沉一些，如果下沉用户居多，那么你就不能卖很贵的东西，因为卖不动。

### 2.根据内容垂直度选择产品

如果你是内容垂直达人，可以先做与账号定位相关的垂直领域产品，熟练之后再拓展其他类目产品。

比如美食类垂类达人@麻辣德子，选择的直播带货产品就是与美食相关的调料、厨具、特产等。

产品测评账号@老爸评测美妆，人设真实有信任感。选品主要是围绕健康、安全相关的产品，比如去甲醛产品、婴幼儿产品、美妆产品等。

如果你是非专业领域的泛娱乐达人，可以先选择达人擅长或喜欢的类目来匹配直播间推荐的产品；

如果你是无明显电商属性的达人，可依照粉丝画像选品。

### 3.根据人设来定产品价格区间

专业型人设，比如@老爸评测，推荐的产品就可以以高客单价为主、中客单价的品牌产品为辅。

文化娱乐型人设比如@多余和毛毛姐可以以中端为主，低端为辅作为直播带货产品。

亲民型比如@乔乔好物，主要以中低端为主的实用型产品为主。

另外还有两个直播带货选品方法，也是直播带货选品方法里面Zui核心、Zui关键的神秘因素；直播间商品转化率高不高，能不能够卖爆，很大程度上就是取决于这2个神秘的因素。

## 03.如何选择高人气、高转化的直播商品？

### 1.日常生活使用频率高（高复购）

比如洗衣液、洗手液、护手霜、眼霜、面霜等快消品、易消耗，复购高。再加上直播间催单话术和直播间专属优惠，反正要用，给人制造一种不买就是亏的氛围！

## 2.高性价比，低客单价

由于抖音大部分粉丝群体集中在18-30岁，这一消费人群的收入有限，因此消费水平不高。

在购买商品时，会着重留意产品价格是否符合心理预期，低客单价，物美价廉的产品进行推销，以量取胜，薄利多销。

## 3.及时热度高的产品

例如端午节要吃粽子，中秋节要吃月饼。

夏天时的小风扇、冬天的暖手宝，又或者是当下某个时间网红、明星带火的某款产品，都是及时热门产品。

也可以理解趁热度的产品，与发视频蹭热点的逻辑一样。同时，还可以借助数据分析工具，比如飞瓜数据、蝉妈妈、新抖等。

## 4.售后有保障

网购Zui担心的就是售后问题，如果产品出现质量问题，售后没保障，无形之中就会劝退很多意向客户。

但是，作为直播间产品推荐者和销售者，主播同样需要为商品质量和售后负责任。比如罗永浩520直播带货鲜花礼盒翻车，结果自掏腰包赔偿100多万。

所以，如果是自营抖音小店，售后基本把握在自己手上。发货时间、产品质量等都要规范运营。

如果是在第三方渠道选品，建议选择官方旗舰店、专卖店、专营店，店铺等级较高的店铺作为商品来源，避免直播售后问题频出，影响直播间人流量和复购率。

作为商家，如何通过抖音小店在日活6亿的抖音获取精一准客户？

为了让大家“暴力入门”直播市场，系统化掌握直播运营与实操的综合技巧，我们花了大半年的时间，精心打造了一门《直播带货红人系列课》。

### 一、开班通知！

1、报名时间：2020年12月17日--2020年1月1日。

2、报道时间：2020年1月1日（全天）

3、开班时间：2020年1月2日（上午九点）

4、课程安排：2020年1月2日

上午09:00--12:00

下午15:00--18:00

晚上19:00--21:30

2020年1月3日

## 二、课程内容！

- 1、视频带货的选品方法
- 2、直播带货的选品方法
- 3、带货产品分析和价格
- 4、选品平台分析
- 5、带货权重分析

## 三、联系我们

- 1、报道地址：南阳市卧龙区汉画街118号（短视频直播带货创业特训营）
- 2、咨询加微信：

## 四、你关心的

- 1.学习费用：399元（加班主任微信支付）
- 2.学习效果：开课上午2个半小时如不满意直接退款走人。
- 3.吃的问题：四菜一汤、主食米面馍、每餐10元。
- 4.住的问题：每人40元（双人间）土豪的单独房间80元（凤栖主题酒店）

## 五、学习福利

- 1、全程录像录音赠送
- 2、全套课件赠送
- 3、参加培训结束后颁发高一级直播培训师资质证书，颁发机构由河南省人力资源和社会保障厅（参训学员980元，非学员1980元）

## 六、我们对你的要求

- 1、年龄18-45周岁
- 2、高中以上文化程度

很多南阳新手主播直播时：

- 1、讲不到产品卖点，台词跟背书一样没有亲和力
- 2、不知道讲什么，容易被粉丝带着走
- 3、控制不了节奏，熬时长直播脱离店铺要求

往往是因为没有准备好直播话术，事先准备好产品卖点话术，可以让我们在直播中游刃有余，如果你还想知道可以直接套用的抖音直播话术及直播技巧，王老师搜集整理了一份欢迎、关注、问答、追单话术以及李佳琪、薇娅、辛巴等头部直播带货达人常用的直播话术以及技巧。