

Tik Tok直播带货教程

产品名称	Tik Tok直播带货教程
公司名称	深圳市云端之链电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	民治街道展涛科技大厦
联系电话	18503054158

产品详情

Tik Tok直播带货教程，在过去的两年里国内的短视频行业发展得如火如荼，而短视频软件在各种条件和需求的驱使下也开启了直播带货的道路。直播带货这种模式在国内相当火爆，这已经成为了促进产品营销的一种手段，令品牌在粉丝经济时代迅速抢占私域流量，帮助卖家走出营销困境。

由于全球疫情爆发，短视频在海外影响甚大，在飞速成长中海外直播带货也在逐渐萌芽，新增流量潜力巨大，而放眼国内的各大头部直播平台流量却越来越困难。面对国内和海外的这一系列差距越来越多的国内商家开始把目标投向海外。

其中最明显的就是国内的抖音卖家开始进军海外抖音Tiktok。对于卖家来说，Tiktok的引流方式不管是投放广告还是内容营销和网红营销，都能够低成本实现巨大的曝光量，所以同样的，在Tiktok直播也是一个值得卖家关注的变现方法。

那么下面就来给大家分析一下Tiktok直播的趋势以及通过直播变现的方法。

一、Tiktok直播现状和趋势

Tiktok在2020年的第一季度就已经创下了下载量全球第一的好成绩，即使顶着禁令的压力，Tiktok依然在发力，无论是推出创作者基金还是通过与shopify合作从而降低带货变现的门槛，这些操作都在推进Tiktok的商业化进程，而以这样的趋势发展下去Tiktok在直播领域势必会掀起一股热潮。

目前已经有一部分创作者会在Tiktok上面直播，但是这种现象并不普遍。大部分原因是因为卖家们不确定平台是否会给Tiktok直播流量扶持，也不确定在Tiktok上面直播是否能像在国内一样实现引流与转化。

但是介于抖音在国内的前车之鉴，Tiktok直播在变现方面还是非常有潜力的。关注Tiktok的也都清楚，Tiktok在跨境电商领域的布局早就已经开始，现在也初具成效，那么电商进军Tiktok做直播带货也将会是大势所趋。

二、Tiktok的直播条件

想要解锁Tiktok的直播功能首先你得满足16岁，其次就是你至少有一千个关注者，当然这个在不同地区所需要的粉丝数量就不一样。

三、Tiktok直播变现方式

1.直播打赏

这一点其实就是和国内的直播平台打赏一样。粉丝用硬币打赏，主播再将硬币兑换成美金。

2.直播带货

直播带货现在在国内相当火，所以这一点大家应该是很了解的。但是Tiktok和抖音不同的是它面对的是全球用户，也就是说流量和订单量会更大。所以只要卖家布局的账号足够垂直，吸引的粉丝比较精准，那么效果也会是相当不错的。