

# 抖音小店直播带货运营技巧

产品名称	抖音小店直播带货运营技巧
公司名称	杭州北斗星网络科技有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区东方茂商业中心3幢1409室 (注册地址)
联系电话	13605817015 18857861392

## 产品详情

感受到抖音的火爆程度，很多商家都想开通抖音小店，然后通过直播引流带货，新手的话会特别苦恼——怎么才能做好抖音小店的直播带货呢？小编为大家提供了以下4点运营技巧。

### 1. 挑选出合适的产品

在抖音直播间，低价的商品比较好卖，但也有不少奢侈品包包、化妆品等高价商品卖的很不错，商家可以根据自身的货源、成本、熟悉的领域挑选出合适的产品，在挑选商品时要注重商品品质，品质过硬的商品不仅能更加受到用户青睐，还能吸引用户回购，打造出一批忠实粉丝。

## 2. 选择靠谱的主播

主播是与观众建立联系的人，直接影响到成交，所以一定要选择专业的、靠谱的主播来带货，这就要求主播要有充足的知识储备和较高的专业度，对观众提出的问题能够给出专业的解答，才能获得用户的信任，说服观众购买产品，还要懂得讲解产品的技巧，如利用超市价格与直播间价格进行对比、利用使用产品前后对比来说明效果等等，激发用户购买欲。主播在直播前要做好充分的准备，熟记产品特性和话术，可以将一些重点的内容打印在纸上，以备不时之需。

## 3. 做好开播前的准备

首次直播前，要准备好直播的封面和标题，封面要清晰，突出重点，标题字数不要太多，控制在10个字以内；开启直播前要测试好网速和灯光、麦克风等设备，将灯光调节到最好的状态，不要出现过度曝光或者逆光的情况；直播场地要保持干净，不要出现与直播不相关的东西；在多个渠道发布直播预告，直播的商品、优惠力度，吸引粉丝和新客进入直播间。如果发布的视频上了热门，要抓住这个曝光机会开启直播，会有很多用户通过热门视频进入到直播间。另外，直播时长要不低于2个小时，这样才能有足够的效果。

## 4. 发放多轮福利

直播时，要多与观众互动，积极回答用户的问题，鼓励观众留言，提升直播间的活跃度，并发一些福利，进行多轮抽奖，延长观众的停留时长，把他们留在直播间，奖品的覆盖率要高，让观众觉得很容易中奖，这样能够吸引更多的观众观看。

直播结束之后，还要对直播数据进行复盘，整理好销售数据和抽奖跟踪，做好客户维护。另外需要提醒大家的是，直播过程中千万不要违反平台规则。如果需要抖音小店订单处理、库存管理软件，点击注册即可免费试用。