

# 抖店店铺直播运营怎么做?抖店、直播带货、矩阵引流如何打造？

产品名称	抖店店铺直播运营怎么做?抖店、直播带货、矩阵引流如何打造？
公司名称	杭州北抖星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

## 产品详情

互联网赚钱的公式是：流量=金钱。只要有了流量，变现根本不是问题。而短视频就是一个坐拥超级庞大流量的平台。

也因此传统电商纷纷转战抖音，通过商品橱窗引流到自己的店铺以及抖店直播带货，今天给大家分享一些电商引流和直播带货的玩法。抖音有4亿日活跃，天猫淘宝站内流量瓶颈，直通车淘宝客成本比较高，直通车和刷单淘客都被抖音引流慢慢取代。首先普及一下抖音小店，抖音橱窗，抖音小黄车的区别：

很多人都把抖音小店，商品橱窗，小黄车搞混了

### 1、抖音小店（抖店）

抖音小店是为自媒体作者提供的电商变现工具,帮助自媒体作者拓宽内容变现渠道。店铺开通后,可以在您的头条号、抖音、火山个人主页展示您的专属的店铺页面，商品可通过微头条、视频、文章等多种方式进行展示曝光。

粉丝可以在今日头条西瓜视频、火山、抖音app内进行内容获取、商品购买,购买用户可以直接转化成为粉丝，帮助您形成完整的流量闭环，获得更大的成交与收入。抖音小店具备两点关键功能：同时关联10个账户卖自己的产品。可以设置佣金，让网红大v带货。

2.1、抖音账号同时满足三个条件可以申请橱窗：粉丝量在1000以上；

发布视频量在10个以上；

完成实名认证。

### 2.2、抖音橱窗添加商品步骤

想要添加抖音橱窗商品，先要确定是不是有淘宝店。若没有淘宝店有其他类型店铺，那么就选择抖音小

店，把商品上传至小店然后添加是橱窗。若已经有淘宝店，那么绑定抖音和淘宝账号，点击商品橱窗的电商工具箱，然后绑定淘宝账号；绑定完成后，就点击添加抖音小店/精选商品/淘宝商品。

### 3、抖音小黄车

抖音小黄车可以添加在视频作品下方，也可以在直播的时间添加在直播窗口。小黄车可以售卖自己抖音小店或者淘宝的商品，也可以通过售卖别人小店或者淘宝里的物品来获得佣金。

接下来分享2个抖音带货运营的推广方法

一、抖音小店带货推广：首先做抖音小店，需要有自己的店铺，或者需要开通抖音的橱窗带货，抖音小店

第一步：抖音矩阵引流带货（运营维护时间比较长，效果较慢）

先打造抖音号：

可以根据自己的情况，购买多个抖音号或者粉丝，找准定位，例如目前抖音上面好物推荐以及商品橱窗带货较多抖音多号矩阵实际上就是通过账号和账号之间建立相应的链式传播，将同一品牌下关注不同账号的粉丝流量通过矩阵式账号相互引流，在主账号下形成粉丝流量内部引流，这样做不仅能够避免粉丝的流失，也能够扩大账号的影响力。抖音多号矩阵是现在抖音运营中的一种高阶玩法，也是我们需要掌握的一种玩法。

包括剧本拍摄后期等上不同的店铺产品视频，让运营种草养号，一般维护可能1-2个月左右，之后发布视频如果其中有账号火爆。可以以这个账号为核心引流做高粉丝号，之后挂自己的橱窗以及小店做直播带货，营销核心先要打开直播这个流量转化入口在创作、发布引流类视频的时候，建议创作者遵循3小时的发布原则，即：开播前3小时内发布引流视频。

第一，新视频发布后，抖音会立即分配一定的初始流量来为你的视频进行测试、打标签。决定你的视频是否能够进入下一级流量池。测试流量与账号粉丝量正相关，而且是能够直接吸到直播间的“免费流量”，我们没有理由放弃，尤其对于小号来说。

第二，DOU+老司机都知道，我们在投放DOU+时，最少的金额是100元，最短的投放时长是2小时，DOU+通常又有半个小时的审核期。所以，3个小时内开播，配合DOU+投放，能让你快速到达依靠短视频能够触达的第一波流量高峰。

所以，我们在即将开播的三小时内，务必要发布引流视频，为直播助攻，如果有条件的话，建议可配合一定的DOU+投放，在开播前半小时发布视频。甚至，可以准备多条视频，不断地去刺激流量池。

目前市面上也有很多短视频代运营，以及抖推好货，可以开通会员直接领取视频和商品链接发布

### 2.抖音带货玩法。

直播带货有一个完整的链条，这里面的角色有：平台、电商公司、直播机构、资源整合者。

玩法一：自建直播间，培养自己的带货主播

优点：成本低，可控性强，是电商的主流玩法。参与双十一的电商中，有一半都搭建了自己的直播间。在直播间进行直播的，是普通的员工。

有一家零食企业，每次直播有2个主播出镜，4小时轮换一次，每天直播一场。假设一家公司有4个职员专

职直播出镜，一个月5000元底薪，加提成。一个月成本2万多，比投一次广告划算很多。

玩法二：找网红达人带货，付费推广

优点：见效快，分分钟卖断货。这是有广告预算的电商公司玩的，付费推广是一门学问。花钱不难，难的是花出去的钱，能收的回来且有盈利。

我们看到直播带货，一场卖掉几万支口红，成交几百万，这都是个案，不具有参考性。正常来说，能做到1:1的投入产出比已经很不错了。投的钱，回不了本也很正常。要知道，主播带货并不是任何产品都能带的动的。

等前期账号维护粉丝较高，可以开始做营销带货玩法

1，通过维护的账号带货，做很多视频不同发布做种草，挂小黄车，由小店进行成交，也可以通过小黄车直接引流到电商平台成交。

2，直播带货，直播带货账号可以不挂小店，因为挂小店影响权重并且播放量有限制，直播带货目前是短视频小店带货转化率高，可以先维护抖音养号种草，然后通过发布视频引流到直播挂小店跳店铺转化成交。

粉丝曝光玩法：短视频可以在直播之前开抖+连续曝光（先测视频，后面用抖+推送）上热门+直播带货玩法，增加转化率，加大曝光流量，引来的很多精准用户，下单成交提高权重关于付费抖音推广后期单独讲一期给大家！

很多运营实操经验关注我！