

抖音怎么卖自己的产品

产品名称	抖音怎么卖自己的产品
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

抖音上可以通过以下几种方式卖货：开通抖音小店、视频产品卖点销售、巧妙场景植入销售、口碑呈现，突出重点销售、曝光企业日常，传播企业文化

1、开通抖音小店

开通抖音小店后，就可以直接在抖音平台直接购买。这样一来，消费者就不需要跳转到其他平台去下单，可以大大提高产品转化率。

而且抖音小店开通后，可以在头条号、抖音、火山个人主页展示专属的店铺页面，商品可通过微头条、视频、文章等多种方式进行展示曝光。

2、视频产品卖点销售

如果你的产品本身就很有特点，很新奇或者功能非常实用，或是产品很稀缺，那最好的方式就是在短暂

的时间内最大程度的直接秀出产品的特点。

比如之前抖音上卖爆的妖娆花，就是直接将妖娆花的特点、会妖娆的扭动、会吹萨克斯的特点直接在视频中展示出来，或者将妖娆花和萌宠、萌孩子放在一起制造笑点。由于产品本身的新奇独特性，一出现就吸引了众多抖音用户购买。

3、巧妙场景植入销售

这点有点像传统产品广告的植入，就是在视频中场景进行恰当的品牌的产品的、logo的露出，让用户记住你家的产品。比如你个小剧情或者搞笑视频，在场景中悄悄做植入——如桌角放产品、背后现出品牌logo、背景有广告声音等，这样依然能起到很好的宣传效果。

4、口碑呈现，突出重点销售

火遍抖音的“答案奶茶”就是如此，在视频中，经常晒出店门店的火爆场面，长长的队伍似乎就是在提醒你：“我们是一家网红奶茶店，大家都说好喝，你不来尝尝吗？”。

更好地呈现口碑，你可以在抖音展示消费者的排队、消费者的笑脸、与消费者合作的尬舞、被消费者打爆的预约电话等。

5、曝光企业日常，传播企业文化

抖音上很多产品用户不止关心产品质量、服务水平，往往还很关注企业文化，尤其是对于一些耳熟能详的知名企业，其领导和员工的日常格外令人好奇，比如阿里、马云的一举一动都受人瞩目。

有这种资源和条件的完全可以在抖音将办公室文化、员工趣事等呈现出来，让用户看到企业的另外一面，能够将企业文化和理念广范围传播。