

抖音直播带货优势，直播间上热门3大关键因素！

产品名称	抖音直播带货优势，直播间上热门3大关键因素！
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

在短视频APP持续发展的情形下，网红直播带货也越来越成为一种时尚潮流。那么抖音直播带货的优势在哪里呢？

1、成本低：与传统的线下开店相比，直播带货省去了高额的门店租金和装修费用。2、受众广：通过直播平台的流量，可以为商家吸引到来自全国各地的用户。而传统线下开店模式，只能吸引到本地甚至本商圈的客户。同时，直播带货也避免了特殊时期的空间限制。3、展现更真实：尤其是对于服装类、美妆类等消费频次较高的产品，主播的试穿、试用体验能够将效果很好地呈现在粉丝面前，从而促成粉丝以最快的速度接受她们推介的产品，产生销售转化。尤其对于中小企业而言，极大的降低了准入门槛和运营成本，快速的以点带面，产生线上的“连锁反应”。接下来再来讲讲怎么才能够让自己的直播间上热门？关于抖音直播上热门推荐有3大关键因素，目前抖音官方并没有明确的给出推荐的规则，以下三点是经过长期试验得出的相关结论：1、累计直播时长对于新手来讲，直播的时间越长越好，而且需要坚持长时间直播，坚决抵制三天打鱼两天晒网的做法。个人推荐，在直播初期最好是能够坚持每天直播4小时左右，尽量选在晚上高峰时期进行直播，如果允许的话可以在直播前几个小时发一条直播预告视频。2、直播间留存率顾名思义，就是用户能否长时间留在你的直播间，留存率越高，最终获得的直播间排名也就越高。所以，要尽可能的提升自己直播间的人气，比如：自己可以挂几个小号到直播间，或者邀请你的朋友们来你的直播间等，总而言之就是想尽一切办法让你的直播间里有用户的存在，这样在有其他用户进来的时候不会感觉非常尴尬而退出你的直播间。直播间的封面图一定要符合直播的主题，比如你的封面是一张美女的照片，观众进来一看却是个大叔，观众不举报你就算是仁慈的了！3、直播间活跃度抖音平台会在你开播后的前20分钟，给你的直播间推一波流量，当然，流量并不大，但却关乎平台对你直播质量的评测，所以，我们在直播开始前一定要想办法把直播间活跃起来，让推进来的这批自然流量可以给到平台一个好的回馈，专业一点就是说可以让用户留存下来！抖音平台会根据推荐流量的留存率还决定是否再次给你的直播间进行推流，所以，这一点是至关重要的！