

抖音直播带货必须掌握的三大要素！

产品名称	抖音直播带货必须掌握的三大要素！
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

想要做好一场抖音直播带货，我们首先需要具备以下三点要素！

一、人（人设、话术、懂货）

如何选择合适的主播？一场直播，从头到尾的出现是主播，讲解商品的也是主播，主播形象的好坏直接影响着观众是否愿意进入直播间。所以，选择合适的主播很重要！选择主播可以从三个方面考虑：匹配度、带货力和性价比。1、匹配度：主播的粉丝画像，主播形象、专业度，主播的直播间氛围，主播的口碑等。2、带货力：从粉丝数，粉丝团以及带货数据来进行考察。3、性价比：则主要是从转化率和垂直性两大方面考虑。其次打造主播人设主播人设十分重要，好的人设会吸引大量的粉丝。最后就是直播工作人员1、要确定直播流程，熟悉产品是主播的小助手。2、要带动气氛和节奏，当主播比较疲惫没有顾忌到直播间氛围时，场控需要通过引导粉丝互动，来调节直播间氛围。3、及时反馈数据给主播，需要实时关注直播间粉丝反馈和直播产品的数据反馈，比如说某款产品卖得很好，则提醒主播继续播，以免直播间粉丝的流失。

二、货（选品、价格、赠品）

做短视频直播电商的最终目的是卖货。所以，选品尤为重要。挑选产品需要从两个维度出发：匹配度，性价比。1、匹配度：挑选的产品是否适合自己的粉丝人群，这需要主播根据日常跟粉丝们沟通形成的判断力，多跟粉丝之间进行互动。2、性价比：这里所说的性价比不是低价，是指基于上面讲的匹配度的方面考虑，择优选择产品，考量质量和价格，在保障质量的前提下，适当压低商家的利润，从而为粉丝谋得福利。

三、场（流量、直播间玩法）

首先摸清你是哪个卖场，别做卖货无用功。从批发市场到淘宝再到拼多多，再到现在以快抖为代表的社交、短视频，每一个时代都在构建新的卖场。短视频在激烈竞争中，风格各异各显神通，所以这些卖场也在分散化、区域化、个性化，未来将更凸显长期动态不平衡、不稳定的状态，如果你没有正确了解这些场的人群及变化，所有的方法论都是徒劳。抖音：头部主播相对集中，日用百货+服装占比高，商品价格集中100元内。快手带货：去中心化的社交分发为主，带货主播相对多元、分散。原产地、产业带、工厂直供、达人品牌是抢手货。人、货、场的高度统一，是卖货爆火的必备条件。货的不同、人的不同，需要的场也不同。