抖音直播卖珠宝靠谱吗？如何在抖音上卖珠宝？

产品名称	抖音直播卖珠宝靠谱吗？如何在抖音上卖珠宝？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

我们知道现在在淘宝、京东上面的竞争是越来越激烈了，别说新手很难做，就连老手很多都有马有失蹄；

但是随着其他流量平台的快速生长，例如头条系等各大自媒体、公众号、抖音、快手这些平台不停地形成了自己的流量池；

因此作为电商，或者想卖货、卖服务的人，他的销售的渠道，不再于淘宝、京东、拼多多这些平台了；

而说到目前火的，流量大的平台莫过于抖音，因此怎么在抖音上面做营销？怎么在抖音上面卖东西就成了很多电商的中小卖家之日常功课了！

我们知道在抖音上面，几万几十万甚至上百万的播放量是常有的事情，但是抖音也存在限流的问题，而我们想想在京东淘宝或者拼多多上面能获得这么多流量的，一般就只有大商家，类目中的老大。

抖音好的地方在于，我们不用花钱去烧出来这么多的播放量任何人只要有创意有内容，都有机会达到这样的一个曝光量，而这一切的成本可以说是非常低的，几乎接近0；

因此用抖音这种方式来卖东西，他的这种卖货的能力是非常厉害的，当然在抖音上赚钱不仅仅只有卖货这一个渠道，其实在抖音里面有很多赚钱项目可以挖掘！

那么在抖音上面如何卖东西呢？我们来看一下具体的一些操作过程，希望可以帮助到更多的新手电商卖家：

在抖音上面卖东西的步骤：

1，当然需要开通一个抖音账号，完善自己的信息和资料，头像也不要乱用，好是用一个跟自己产品定位相关的一个头像；

2、每天都要拍摄，还要拍摄自己产品相关的一些短视频，原创！原创！原创！重要的事情说三遍！

3、养号！开始的时候一定要记住，坚持每天上传1~3个短视频，而且清晰度要高，好是用抖音app里面的拍摄入口进行拍摄，这样平台就会很大程度上认定你这个是原创的视频，从而提高你这个账户的权重。

4、这样当你操作几天之后，你发布的视频的数量大于10，同时也有粉丝之后，且通过了实名认证，那么就可以开通商品的分享功能，就可以获得一个个人主页，还有电商橱窗，简单的理解就是，抖音的购物车！

5、我们看到商品分享功能给我们带来的收益，其中重要的是第2、3点，我们可以在发布的视频中添加商品售卖，而且也可以在直播间添加商品售卖。

这上面就是在抖音上面卖东西的一个步骤，只是告诉大家，按照上面的操作流程就可以在抖音上面卖东西了；

那么商家就可以在视频发布的时候添加商品了，当用户在观看的时候，这个商品就会在当前短视频的左边展现，并且会有一个购物车的logo，同时在个人签名上会显示一个TA的商品橱窗，会展示所有的商品；

那么这里有一点大家要注意的，单个视频的话是会只显示跟当前视频相关的一个商品，而并不会全部展示，那么这样做的一个目的是，抖音希望大家发布的短视频和商品是一致的，这样才会提高商品的一个购买转化率；

我们来讲一下抖音提高销量的方法；

我们知道赚钱的公式：流量x转化率x单品利润；

因此要想提高商品的销售量，第1点重要的是提高视频的曝光量，我们在抖音上面发布视频就必须要让抖音提高我们的推推荐量，否则无论你做得再好，视频没有推荐，那么就得不到展示，也就是没有获取到流量；更别提什么转化了！

所以关于提高推荐量的几个要点：

1、视频一定要原创；

2、而账户一定要认证；

3、作品的内容必须要得到用户的青睐。

第2点就是，你所销售的产品一定要和短视频的内容要有相关，打比方说，你卖的是一个体育用品，但是你却拍一个美食类，那销量肯定不会高到哪里去，所以如果你要想提高你卖东西的销量，就必须让你的视频跟你的产品是相符合的；

第3个点，增加粉丝的粘度，其实很多的视频，它的火爆，是存在着一定的偶然性，就是说它的开始有有几十万上百万的播放量，可能只是一个点引发到了用户的双击和点赞，那么这个是有偶然性的；

其实我们可以看到，如果后面发布的视频就仅仅只有一点点的播放量，而且双击人数也很少的话，那么这一部分的粉丝，其实是没有什么黏性的，也就是说后期卖货会非常困难；

因此，打造持续性的高品质的原创短视频内容就显得非常重要，而且这一点也没有任何人能保证每一条的播放量都能火爆起来，因此坚持地去创作也是一个非常重要的点；

我们再来给大家带出一些，比较容易火的短视频类目：

1、高颜值的帅哥美女也就是网红；

2、戏精

3、会唱歌弹琴，等反有才艺的高手

4、技教学类，做饭厨艺类的

5、创意类，类，

6、反串的男扮女的，女扮男装

7、萌娃萌宠

8、把美景分享

9、卡通动漫

10、真实的感人视频故事，人物瞬间