

抖音小店入驻直播基地开通茶叶类目需要什么资料？

产品名称	抖音小店入驻直播基地开通茶叶类目需要什么资料？
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

1、做好充分的直播准备

自己想尝试做直播需要准备些什么，其实很简单，主要从直播地点、工具、产品三个方面进行准备就行了

直播地点的选择：直播地点的选择对直播效果有着很大的影响，对于茶叶直播来说，大多数情况是在室内，所以这就需要对于直播背景产品的陈列提出了要求，产品陈列要尽量简洁大方，避免货物的堆积。

直播工具的选择：对于茶叶直播来说，简单点准备一个三脚架和补灯光就可以了。

直播带货产品：对于直播卖茶来说，其实可以准备一下几款，一是爆款茶、二是大众茶、三是收藏茶、四是礼品茶。

2、清晰的定位

一：要选择好平台，抖音直播等直播类型更为丰富的平台，这一类平台往往更需要通过主题、内容、直播形式等来吸引更多流量。当然在选择平台时，也可以选择多平台同时直播。

二：选好平台后要对自己账号进行定位。所谓方向不对，努力白费，要做好直播，为自己的账号做好定位十分重要，要清楚自己打算做什么内容，以什么样的方式带货。

是直接的卖产品，还是通过娱乐、聊天的形式带货，是通过讲授茶知识的方式带货，还是通过茶艺表演、茶山游等方式带货等。一定要给自己一个清晰的标签。

三：做自己擅长的，对直播内容进行垂直化、差异化创新，这就需要利用自己擅长的领域对内容、对形式进行创新，做到内容的差异化，以吸引流量。

3、建立社群，把握直播细节

有人感觉自己直播内容、形式和别人的也没什么区别，为什么自己的直播就是没人看呢。

一：建立自己社群，这就需要在平时过程中对客户进行积累，其次就是在直播过程中建立新的社群引流到自己的私域流量池里从而实现多次变现。

二：在直播过程中要注意各种细节，包括背景、产品展示、说话的语气、节奏等等。更直播间的用户互动起来，分享茶知识等等。