

怎么做好短视频卖货

产品名称	怎么做好短视频卖货
公司名称	广州声势传媒广告有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区林和西横路219号康富来大厦9楼
联系电话	02081067372 13824445521

产品详情

2019年，电商开启了新时代，利用短视频来卖货。

根据官方提供的数据，2018年淘宝直播月增速达350%，全年拉动的GMV破1000亿，进店转化率超65%。

有多个消费者在淘宝直播间购物额达到千万级，人均“剁手”2400元。

除了大众熟知的“带货女王薇娅”、“网红一哥李佳琦”等，还有一些普通人也开始走上卖货之路，比如快手上10岁男孩教英语月入5万、抖音上不倒翁小姐姐，一人带火一座城.....

显然，无论是快手还是抖音都还蕴藏着巨大的流量红利。那他们为什么能火？有哪些我们可以借鉴的带货经验？

卖货前，你必须先做好这4件事

众所周知，抖音是“算法机制”，会根据标签推荐视频；快手更像一个内容展架，靠着封面和标题来吸

引人。相对来说，素人更适合做抖音，因为只要你的内容够好，并且持续输出，按照平台的机制就有可能上热门。

比如“正善牛肉哥”，他的粉丝只有300多万，却在618期间卖出了100万瓶葡萄酒，10万箱啤酒，20万片牛排，连续17天，稳居全国葡萄酒行业*一。

像这类的很多大号之所以能火起来，是因为前期有不错的优质视频做积累，然后才有之后的爆发。

虽然这里面有运气的成分，但更多的是他们去研究用户的喜好，认真生产出好的内容。如果每个人都想走捷径，其实就没有捷径了。

所以对于普通商家而言，想要通过短视频卖货，要做到以下4点：

一、找到自己熟悉的行业

当你选择做短视频时，首先要确定内容的垂直领域，*直接和简单的方式就是选自己擅长和了解的区域去做。如果你完全不懂，以后推荐商品的时候也没有什么说服力。比如懂车的可以做汽车领域的内容，擅长唱歌的可以做音乐领域，了解商业的可以做商业领域的.....

如果没有办法直接确定垂直领域，可以去找行业内的爆款，或尝试做蓝海领域的内容，比如母婴、汽车、医学科普、法律知识科普等。

二、打造账号人设

选好垂直领域的内容，你就需要考虑清楚自己的账号到底是什么情况，需要打造的人设到底是什么样的

，需要注意的是给自己的人设越清楚、信息越详细越好，*好和真实的人格贴近，因为这样粉丝会更加的了解你。

所以卖货的人设需要立场鲜明，观点犀利，但同时也要是真实的人设，能立得住后期不会崩掉。如果是新账号的话，名称、头像和头图等需要精心设计，比如账号信息的补充、用简单的话术介绍自己等。

三、保持统一的账号风格

账号风格包括视频的内容、题材和视频形式，无论是拍段子，还是测评商品；无论是横屏，还是竖屏.....形式*好保持一致，有的还可以加一些封面。

当然前期肯定是要测试的，看用户到底喜欢什么，之后再固定风格。只有这样，才能不断加深用户对你的记忆点。

但如果你只是单纯的想商业变现，可以直接就做电商号，比如你有一些性价比高的商品，或者品牌的资源，可以给用户拿到优惠券，拿到*低价格等。

初期肯定没有很多的粉丝，也争取不到什么福利，这时候可以给用户提供一些内容上的知识价值。比如你是宝妈，可以教大家制作辅食。如果知识价值提供不了，你还可以为用户提供情绪价值，就像抖音上的一些家庭搞笑日常。

四、确定视频的内容

其实不论前期做了多少的铺垫，“内容”还是短视频*关键的部分，也是决定账号能否快速成长起来的核心因素。