

南阳抖音直播带货流程操作,新手运营直播必看的5大步骤

产品名称	南阳抖音直播带货流程操作,新手运营直播必看的5大步骤
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

2022年南阳抖音直播带货是有流程的，跟着流程走，能很大程度上提高直播带货的质量和转化，尤其是对新手来说，如果没有搞清楚直播带货流程，直播手忙脚乱，就会影响直播间人气和转化。

所以我们下面来聊一聊抖音直播带货流程操作。

企常青老师

抖音直播带货

如果说这俩年Zui热门的新媒体平台有哪些，那么抖音一定是讨论Zui多的那一个。

从短视频、到直播、再到抖音小店，日活近7亿的抖音，抖音一直发力，也一直站在风口上。

尤其是抖音直播带货，从去年9月直播间只能添加抖音小店商品，抖音直播电商更是成为达人们创收的新战场。

抖音直播本身热度不退，抖音小店又需要直播带货引流出单，但真正了解抖音直播带货技巧的人却并不多。

那直播带货都有些什么流程操作呢。

抖音直播带货一定是要选品的，选品选的好，直播间成交转化才会高。

产品的选择必须考虑广度，热度和价格这三要素。

01.选品

广度

产品的使用人数是否广泛？是否是大多数人都用得到的产品？如李佳琦的口红，几乎所有的年轻女性都爱涂口红！这个受众人群就很广！

02.热度

根据市场季节性来判断的热销产品，如夏季的裙子、冬季的火锅等等，以及当下市场上卖的较火的商品！

03.价格

如果你是直播带货新手，根据抖音快手带货规则中的六九定律，建议选择69元以下的产品；

03

主播人设

某媒体从业者

线下奶茶店主

教育培训讲师

电商从业者

一场直播中，主播是个非常重要的角色，想要带货销量爆单，主播必须具备：形象大方、会说话、精神饱满、态度积极、耐心等基本条件！

毕竟一场直播有几个小时，在这几个小时内，身为主播必须时刻保持精神集中、积极的状态，时时刻刻都要注意调整自己的状态——

展现Zui好的一面，让粉丝一直停留在你的直播间！

另外，主播一定要有一个鲜明的人设，让粉丝能够记住你，比如可以有一些固定的口头禅，独特的对粉丝的称呼以及一些固定的动作等等！

04.准备直播脚本

直播脚本

在抖音直播带货运营方案中，直播脚本显然是其中数一数二重要的准备！

从开始到结束，每个时间环节、主播要说什么、做什么、准备什么道具、阐述什么重点等等！

主播在直播前要非常熟悉这个脚本，要对每一个环节要干什么都做到心中有数，这样主播在直播的时候——

就会有条不紊，言之有物，粉丝也不会大量流失，成交率也会提升不少！