

抖音直播带货如何才能做的更好，抖音网红带货应该怎么做

产品名称	抖音直播带货如何才能做的更好，抖音网红带货应该怎么做
公司名称	重庆抖星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	重庆市万州区陈家坝街道玉斗路1号9幢2-2-1（注册地址）
联系电话	15826443933 15826443933

产品详情

抖音账号定位是关键，直接决定了我们的涨粉速度、变现方式、赚钱多少、赚钱的难度、以及引流的效果，同时也决定了我们的内容布局、账号布局。

首先清楚自己做抖音号的目的是什么，增加流量然后变现，那么实现这个目的途径有哪些，常见的几种方式有，电商带货、线下消费、直播、知识付费。

举几个电商带货的例子，比如比较火的蓝小爸，摄影师爸爸视角下的女儿，主要是销售童装为主，线下消费就比较普遍了，比如同城一些美食推荐之类的，知识付费也比较多，比如PPT制作，怎么考证，分享书籍内容等等，

抖音定位好之后，先在抖音寻找与自己类目相同的抖音账号，前期不妨先对标，再模仿。

有很多淘宝商家做抖音账号，第一个视频就是自己家的面脱怎么怎么好，一天发好几十个视频，一次做好几个账号，结果一个都做不起来。

抖音不是一个量去积累的平台，它是一个点爆发的平台，平台上用户更重视频的质星而不是数量，这个问题一定要弄清楚，前期没有好的内容产出，后期是做不起来账号的。

比如女装街拍类的抖音账号，可以前期去人流量较大的地方去拍摄路人，等到粉丝积累到一定程度了，还是原来的地点，原来的拍摄手法，只不过路人穿的衣服就变成了我们自己的品牌。持续性的内容输出，有助于我们更好的积累粉丝，这样你的号才会做起来，而且粉丝粘性也不会太差。

抖音电商现在也是特别火爆的一个投资项目，有很多抖音网红已经开始带货了，而且效果非常不错，我们经常能够看到一些抖音网红们到批发市场拍的短视频，重庆网红带货那么到底应该如何带货效果更好呢？

滴滴重庆抖星然给你的直播更简单

