

快手和抖音直播带货？应该如何选？

产品名称	快手和抖音直播带货？应该如何选？
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

随着移动互联网营销时代的发展，各大自媒体平台不断的崛起，各大广告主在营销的道理上有了新的选择。特别是在短视频直播的出现，更是让各大广告主想以快的速度投放广告，。因为直播带货可以帮助用户提升消费体验，为他们的消费提供一层”微薄“的保障。

一、[直播带货](#)的现在如何？

被称为“口红一哥”的李佳琦每天试色上百支口红的视频，在网络直播平台上走红，他推荐的产品，几乎全部都被“一抢而空”。从直播带货的情况来看，直播的出现打破了用户和商品之间的知识壁垒，通过直播的现场感和互动性带来全新的购物体验，使得购物方式变得越来越有趣。

但是，作为直播的两大平台快手和抖音，哪家带货强呢？广告主们应该如何选择呢？一起往下看吧。

二、快手和抖音直播带货哪家强？1、低价品快手好

快手直播带货简单粗暴，平台管得少，卖货短平快，用户多样化，什么货都有人买，是个绝妙的流量变现场所。

2、抖音直播带货比较有节拍感

抖音直播审核较严格，所带货的单价也较高，能够利用垂直性引导带货，实现高效转化。

三、[直播带货应该如何选平台](#)？1、产品的价格而定

快手的用户大多数来自三、四线城市，是属于低线城市及乡镇中青年，消费水平一般，所谓收入决定消费力，所以价格较低的产品可以在快手投放；

抖音的用户大多数来自一、二线城市，是属于消费水平较高的地方，所以在抖音直播上可以带单价比较高的产品，同时有利于高端品牌的宣传。

2、从性别上定

虽然抖音和快手两大平台都是90后小伙伴们的聚集地，但是根据数据显示，抖音拥有的男：女比例是7：3，快手平台上拥有的男：女比例是6：4。所以，在抖音上直播美妆产品会比较适合，再加上抖音有大批女性用户，女性天生就喜欢刷直播买东西，通过直播和短视频能互动，帮助广告主实现无孔不入的天罗地网。

总之，广告主们可以根据自身产品的特点情况

，选择佳的直播平台进行投放

。但是，小纵认为仅靠网红直播、短视频等方式带货，有一定盲目性，好还是聘请的代理商进行代运营，因为他们能用的投放技术和对市场的灵敏性洞悉产品在市场的销量及小伙伴们的需求变化，确保能投放的广告能够符合用户的需求。