

如何在抖音直播间上架商品，低价引流，快速实现单场直播流量增长

产品名称	如何在抖音直播间上架商品，低价引流，快速实现单场直播流量增长
公司名称	海口琼山千道流商贸商行
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	海南省海口市琼山区国兴街道办国兴大道中丹村165号
联系电话	15625601562 15625601562

产品详情

如何在抖音直播间上架商品，低价引流，快速实现单场直播流量增长，需要的请联系

现在，观看现场购物已经成为公众的日常购物操作，越来越多的品牌、名人甚至明星也开始加入现场商品的轨道。然而，对许多人来说，个问题是：

怎么选品、排品才能让直播间实现爆单？

如何做营销活动来留住观众？

短视频怎么发才能引流到直播间？

如果你也有上述问题，你必须收集的文章！

抖音直播音直播间上架商品？抖音直播带货有哪些引流玩法？下面我就和大家分享一下！

1.如何在抖音直播间上架商品？

在抖音直播销售商品之前，需要提前添加商品，并将支持抖音商店和商品窗口的商品添加到直播室。

播出前，点击右侧购物袋【带货】，在抖音播出页面上提前添加商品。

进入直播产品选择页面后，您可以直接从我的窗口中选择产品并添加到直播室。抖音商店批准的商品也将被读取，您可以选择添加到我的商店。

选择完成后，我们可以在直播页面右侧看到添加的产品数量。检查正确后，点击视频直播，边直播边卖

货。

2. 低价引流，快速实现单场直播流量增长

对于低粉新号直播间来说，可以通过设计直播间的活动，优化直播间各项数据指标（停留，转化，增粉等），从而提升直播间流量。

例如，以低价商品为排水资金，吸引用户停留和扣屏，从而获得系统推荐，可以快速实现单场直播流量的增长。

或者以抖币为福袋，充分利用福袋时间，增加停留和互动，增加直播间权重，获得平台新一波流量支持，利用福袋发放的等待期憋单。

但是什么时候发福袋好呢？

可以看出，下面的直播间在福袋发放后，在线人数飙升至135人，说明福袋发放的时间和内容可以帮助直播间增加权重，获得流量。

分析不同福袋内容在提升直播间人气的效果，可以优化福袋分发的时间策略。

3. 做好内容排水 合理资金投资

如何快速增加直播间的自然流量？简单的方法就是提高短视频的引流能力。高质量的短视频内容不仅增加了粉丝的粘性，还提高了直播间产品的回购率。

首先，我们应该做好排水视频。直播开始前，我们可以发布直播预热视频，告知直播室的折扣和播放时间。播出后，我们可以在直播室的亮点时刻发布切片视频，获得更多的自然流量。

通过短视频监控，您可以查看单个视频的排水次数和视频排水转换率，帮助您逐步生产适合您账户的高效短视频预热和排水材料。

4. 根据人货匹配度，挖掘引流爆品

直播间的销量与产品选择和产品安排密切相关。直播间曝光点击率高的产品可以反映直播间观众的喜爱。我们可以综合考虑销量、客户单价和点击率，指导下一个直播间的选择。

根据直播间的流量，配合现场控制，控制排品和过品的节奏，保证直播间人气低的时候排水钱上架，人气高的时候爆款和利润钱上架。

通过【控制台】查看产品讲解期间直播间的在线人数和留存情况，配合调控排品和过品。

通过热门商品，我们可以发现高曝光率、高点击率的商品，还可以通过关键评论查看观众提到的商品类型和品牌需求，更好地找到观众的潜在需求。

5. 实现有效转化

跑出好的计划是提高抖音千川的投入ROI的关键。现在抖音直播间一般会多账户多计划的去投放，通过手动统计每个账号每个计划的消耗数据，来测试计划的好坏。

但千川投放的及时性很差，容易出错，投产比不容易控制，如何快速掌握整个直播间千川投放的消耗？

通过【投放】界面，可以适当整合统计千川投放计划，方便商家对千川投放进行即时消费评估，以便立即调整，避免不必要的金额损失。