

抖音店播直播代播代运营公司技巧

产品名称	抖音店播直播代播代运营公司技巧
公司名称	镜缘传媒
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	咨询请加微，871335894
联系电话	15718371882 15718371882

产品详情

需要了解更多请直接联系服务商《镜缘抖音传媒》。镜缘抖音传媒专注抖音特殊类目开通报白！有丰富的经验和人脉资源，我们一直致力于帮助商家和企业客户解决各种问题，实现低门槛入驻。可以帮助商家节约时间成本，承诺百分百开通，下店快，效率高，繁琐的事情交给我们，欢迎交流！

网上有句话说，“用户在哪里，营销就在哪里。”随着各大直播平台的陆续兴起、5G及人工智能技术的快速发展，直播+电商的营销手段越来越火爆，直播带货成为各大品牌商创收的重要途径。

一、“直播带货”为何如此火爆？

传统电商流量红利日渐式微，面临着流量成本和获客成本增高、用户沉淀难、粉丝粘性不高的困境，而直播+电商的形式恰恰摆脱了这些困境，这也正是直播带货日渐火爆的真正原因所在。

直播带货的优势主要表现在以下几点：

1、直播过程中主播的讲解更有针对性，产品的展现形式更加真实。面对成千上万的观众，主播说谎和套路客户的几率极低，因此更易加深粉丝对其的信任。尤其是对于服装类、美妆类等消费频次较高的产品而言，主播的试穿、试用体验能够将效果很好地呈现在粉丝面前，从而

促成粉丝以快的速度接受她们推介的产品。

2、主播架起了粉丝和产品之间的桥梁，让忠实粉丝把对于主播的信任成功地转嫁到产品身上，从而建立起对于品牌的信任乃至依赖，这也就是主播、达人、明星等自带的品牌效应。面对主播的解说，当足够多的粉丝能够受品牌效应影响，从而产生消费时，主播的带货能力便会爆棚，从而造就了一场直播带货千万甚至上亿的奇迹。

3、购买商品时，消费者尤其是女性消费者群体极易因优惠促销而产生冲动型消费，而直播中常见的则是将线下的促销手段搬到了线上。

二、直播带货技巧(更多直播间玩法尽在《镜缘》)

1、鲜明的人设定位

直播初期,人设鲜明的主播往往更容易脱颖而出,要么是风趣幽默,要么是才华横溢,鲜明的人设能给用户留下深刻的印象,也更容易增加及留住粉丝。

合适的人设定位,要根据自己的兴趣爱好来选择。比如,如果是推荐口红,你一定要先清楚了解口红的色号、搭配什么样的肤色、衣着或妆容。如果是推荐护肤品,你就不能对皮肤结构、肤质分类一无所知,不然开播的时候度不够,也很容易流失粉丝。

2、选择合适的产品

直播间选品定价要遵循以下三个原则:

- 1)选择符合主播特色标签的货品(有针对性地选择“爆款”产品,而不是每款产品都在直播的时候展现。)
- 2)选品有差异化,覆盖不同需求;(结合当下大家关注的社会时事话题,推荐根据相应的人选择相应的产品,这样分享热度会高很多。)
- 3)高客单价商品充分利用赠品和低价刺激。

3、做好直播计划

直播之前给自己做好计划,善于总结,促进直播不进步

- 1)要唱几首歌或者表演几个舞蹈
- 2)要与你粉丝互动达到什么效果
- 3)要收多少礼物
- 4)要涨多少粉丝
- 5)要出去连麦几次等。

4、固定直播时间

如今主播竞争量大,粉丝记忆周期一般只有3天,新主播多于3天不直播,非忠实粉丝一般就会变为无效粉丝,一切从零开始(小主播根本无忠实粉丝可言)。

而且一两天的直播,接触的用户肯定是有限的,坚持固定稳定直播,才能不停的接触不同的用户,才能给用户留下印象那才会有之后的发展。

每天都要稳定坚持直播,好直播时间固定,写在自己的直播公告上,这样有利于粉丝养成固定的观看习惯。

5、抽奖、福利赠送带动直播氛围

如果你看过薇娅、李佳琦的直播就会发现,他们在直播过程中有很多抽奖环节。例如薇娅,她在每场直播开头都会先说这样一句开场白:话不多说,我们先来抽奖。

更重要的是,她的奖品性价比较高,单价不低于百元,且产品热门。例如YSL口红、华为手机,甚至爱马仕包包等。

这样的开场在时间就将用户留在了直播间,且高配置奖品又给人一种“赚大发了”的感觉。