

如何在抖音直播投放广告，巨量引擎广告代运营公司

产品名称	如何在抖音直播投放广告，巨量引擎广告代运营公司
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

如何在抖音直播投放广告，巨量引擎广告代运营公司

有需求广告投放开户运营详情咨询和行业交流不妨电话联系或者加微信详谈

其实梦雅的切入时间在行业算比较晚的，最开始也没有明确做产品方向，当时完全从零开始，创业第一天，在原产地的走廊搭了张桌子，开工了。跟着几个朋友跑了几天市场梦雅才算弄清楚这个行业是咋回事儿。后来在摸索中看准了碧玺加工产品，材质好价格低，有爆品潜质。正是因为这个产品，梦雅在抖音上的业务有了第一波的起量。

抖音直播并不是一个简单的事情，梦雅初期除了自己全情投入，她的团队就只有一个小伙伴。她们两人携手打拼，做内容，做产品，搞售后，但是在产地，抖音运营人还是非常难找的。在进行账号的搭建过程中，梦雅遇见了巨量引擎西安商业发展服务中心的运营顾问高锦倩，针对直播的启动，结合产品和平台相关政策作出了详尽的规划。

珠宝直播场景优势

首先，直播最直接影响的是交易的效率。

直播间里，只要主播开播，商品拿来就能卖，相比图文类平台进一步节省了商品上架时间。

其次，直播可以实时高度还原商品。

商家用图片展现商品展现得并不完全，尤其是珠宝类，在不同光线、不同场景里，颜色不一样。直播镜头里，能360度无死角地展现商品。

“高光一打，体验已经完全不逊色于线下了。在线下，货主不会拿这么多好石头给你看，但在线上完全

具备这种可能性。”

第三，直播能实时实现主播跟买家，买家跟买家之间的一对一互动，一对一砍价，让买家更有出价竞拍的欲望。

直播营造的线上交易场景，从单纯的超市变成了购物中心，整个交易氛围改变了。珠宝是典型的非标、兴趣爱好型消费，消费者要跟商家互动很久，需要对商品、商家产生认知，才买一单，买的过程还要讨价还价。直播以其实时、互动的特性，压缩了这个过程。直播不但可以把线下购物场景搬上来，还可以做很多升级。比如，一个人线下买东西，只能自己逛和买，自己面对商家。在直播间里买东西，同时有30个排队的买家帮其参谋。

直播场景已经非常明确，对于流量的引入，巨量引擎的顾问也做了详尽的规划。

抖音账号运营，立住人设。由于珠宝行业对于用户来说属于“水”比较深的行业，因此让更多的用户信任梦雅这个人，积累更多信任的用户来实现直播间的转化，逐步推动，突破更高流量池。

短视频引流+巨量千川直播计划引流到直播间。通过搭建更多巨量千川引流计划，以不同的通过目的给直播间带去更多商业流量。

将粉丝转化为自己的私域流量，更深度的运营。后期形成自然+商域的融合流量去撬动更大的流量池。