

快手直播卖货开通小店需要采购凭证（进货凭证）怎么办？

产品名称	快手直播卖货开通小店需要采购凭证（进货凭证）怎么办？
公司名称	河南锋浪科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省洛阳市洛龙区长兴街123号正大国际东区6幢1312室
联系电话	17630359007 17630359007

产品详情

快手直播卖货需要开快手小店吗？方法分享！

- 1、快手小店的开通方式是在平台【设置】里面的【快手小店】，按路径和操作开通即可。
- 2、开通时有两类选择：个人和企业。根据个人情况选择，选择企业需要提交营业执照，联系人等信息，主体人信息要一致。
- 3、根据不同类目需要缴纳不同的保证金，一千元起步。
- 4、如果已经有其他电商平台的店铺，也可以直接提交第三方平台的商品链接。开通好快手小店后，我们就可以进行直播带货了，那么我们如何提高直播带货的投入产出比呢？

主要可以从以下几方面进行着手准备：

- 1、直播前的准备工作a)根据直播号的调性与定位选择适合的产品。b)在试播的期间，与粉丝互动选择适合的产品。c)选择一定量的试拍，每一个试拍展示不同的产品，根据反馈数据确定产品。
- 2、准备直播脚本a)每次直播都是一场精心准备的表演，所以需要脚本。b)脚本中要梳理直播的段子，表演顺序，产品的介入时机，产品的价格，优惠措施，产品的特点与亮点，以及针对互动问题的回答。
- 3、选择直播时间a)根据不同品类的产品选择合适的直播时间，比如服装账号、美食账号选择的时间不一样。b)黄金时间一般都是早上7-8点，中午1-2点，晚上8-10点。c)每次直播时间好在1-2小时之间。
- 4、直播预热a)某一期的直播视频中结尾预告下一期的直播预告，同时说明直播时间，直播带货的产品。b)账号可以直接发布一条简短的直播口播，预告某一期的直播。当我们做好上述的准备后，就进入了直播带

货的环节了，那么直播带货过程中又有哪些需要注意的呢？

1、多维度介绍产品a)品牌或产品背后有趣的小故事或历史。b)产品外观特点，使用展示特点。c)使用幽默方式来对比产品。d)与粉丝观众进行社交答疑。

2、直播中的运营动作a)提醒观众关注自己。b)运用抽奖，福利形式来促进成交。c)和电视购物频道一样，运用价格优惠时间来逼单。要想高效的进行直播带货，把直播带货做得越来越好，当然也是离不开数据的分析，而直播数据的我们主要要注意的数据有：观看量、评论量、粉丝增量、评论质量及成交量，直播数据的分析这块我们可以借助西瓜数据快手版进行直播数据分析。

在西瓜数据快手版的快手号搜索中输入要进行直播数据分析的快手号，同时在数据分析的过程中，我们也要注意对直播过程中的情况进行复盘分析，只要有以下二点：a)站在一个观众的角度回看直播视频，记录直播中转场，介入，推销，互动中的瑕疵点，分析原因并改进。b)根据历史数据对比每次直播的数据，确定直播和产品的受欢迎程