

抖音带货必备的5个技巧？

产品名称	抖音带货必备的5个技巧？
公司名称	杭州北抖星网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

抖音日活3.2亿，平均每人每日使用70多分钟，这流量堪比火爆的商圈！别人家1个月突破1.5万笔订单，1天内接到8000个咨询电话；还能接广告，一个报价就3~5万。数据显示，平均100个看过视频的人就会有3个购买力。短视频带货成为了当下电商火热的变现手段，我整理了一份抖音带货必备的5大技巧。希望对大家有所帮助。

技巧1：找出商品的亮点以商品的亮点为中心来做配合突出商品，给商品的特性做相应的配合，突出商品的优点或者趣味性，来吸引别人。

技巧2：内容拍摄拍摄前要想好一个大纲，抖音年轻人占大半，所以在视频里加入一些剧情和有趣的情节，会让人比较有看下去的想法，不然就直接滑掉了。

技巧3：开头要吸引人一般抖音视频就是15秒和60秒，所以时长和内容一定一定要控制好，尽可能的去精简。一定要开头就抓住重点，不要把亮点放在后面再来展现，开头没吸引到人的话基本上就被pass掉了。如果是配了文字和图等这些的视频，一定要注意文字和图一定要集中，不要过于分散，间距也要调整好。凸显产品的视频带货能力更强！例如前段时间，抖音有个小黄鸭卖的很火，我们观看他的带货视频不难发现，爆单的关键在于：在制作小黄鸭的过程中，将产品的使用场景、使用方法和产品功能都一一展现出来，带货能力很强。

技巧4：产品的核心卖点不能超过三个在抖音上带货时，好是间接突出产品，千万不要打硬广！毕竟，大家刷抖音都是为了放松的，轻松搞笑一下，不是为了记住产品的卖点和产品知识成份的。所以核心卖点不能超过三个，挖掘吸引消费者的核心卖点，视频中的产品就会非常清晰明了，卖点多不等于好。卖点多了，用户不一定在短短几十秒就能听得清，还记得住，所以只有精炼易懂以及对用户好的产品，才能成为消费者购买的动力。

技巧5：带货产品价格要在100元以内短视频带货，不仅视频时间短，而且抖音也并不是专门供大家购买商品的平台！这就决定了：用户刷抖音大的目的是获得快乐，寻求刺激，感知世界，而不是为了购物！因此，大多数情况下我们购买抖音上的商品，都属于感官刺激下的冲动式的消费。所以100元以下的产品更能让用户快速做出消费决策。太贵的话，用户还要思考要不要买，往往就会划过去了。因此带货选品价格选100元价格以内的比较容易爆单，就比如人气榜中，排在前面的热销产品，几乎单价都没超过100！也是这个原因！后，这里准备了一份抖音直播带货资料包和话术给大家，可以帮助大家做抖音带货，点击下方链接即可领取