

抖音短视频带货需要什么条件？抖音短视频带货操作怎么做？

产品名称	抖音短视频带货需要什么条件？抖音短视频带货操作怎么做？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

对于想做抖音短视频带货的新手卖家来说，首先要通过优质的短视频内容来引起消费者兴趣，同时短视频中要明确中心思想，在拍摄的短视频中要植入带货的广告，告诉消费者作为一个卖家来说，店铺在卖什么样的商品，为什么要买店铺内的商品，高效率转化为消费者后期进入直播间做好铺垫。那么，抖音短视频带货需要什么条件呢？抖音短视频带货又该怎么操作呢？下面就来为大家介绍一下。

一、抖音短视频带货需要什么条件？

1. 抖音短视频的数量

如果商家想要通过抖音短视频带货的话，就必须具备一定的短视频创作能力，这个门槛说高不高，说

低不低。根据抖音官方给出的规定，想要使用带货功能的用户，必须要发布10个或者10个以上的短视频，这些短视频必须公开，并且通过审核才可以。

2. 抖音短视频的粉丝数量

抖音带货除了对视频数量有要求之外，还对粉丝量做了限定，抖音短视频用户的粉丝量必须超过1000+，才有资格开通商品橱窗功能。而橱窗功能是在短视频、直播中插入商品卡片的唯一功能，只要发布一定数量的短视频，拥有一定数量的粉丝，就可以开通。

二、抖音短视频带货操作怎么做？

1. 开启抖音短视频中的商品分享权限

商家想要在抖音短视频中进行带货，第一步就要开启抖音商品分享的权限，即让你的商品能够挂在商品橱窗里，也能够在自己拍摄的作品中挂上链接。

2. 抖音短视频带货要严格选品

商家要参考同行TOP商品的数据分析，要多关注消费者对产品的反馈评论，并且对商品的接受度、使用体验感受等等。这是核心目的，注意观察爆款账号、爆款视频的占比是多少，KOL的账号数据是否处于上升的趋势，出现爆款的带货短视频，一定要去投DOU+、投信息流，把视频的价值最大化。

选品的颜值要高，同一个商品，要采取不同的角度去拍摄短视频，展现出不同角度的外观，并且做到商品单价优惠的原则，要了解消费者的需求，高价必然会阻碍消费者下单，还要配合一定的优惠，做到物美价廉。