

南阳短视频拍摄,短视频带货

产品名称	南阳短视频拍摄,短视频带货
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

抖音带货教学 短视频带货

现在很多短视频账号都开始带货，想要卖货卖得好不仅仅只看宣传手段，货品的选择也非常重要。

即使你宣传再好，顾客不满意，频繁退换货物，这样下来也得不到很多利润。

接下来南阳企常青小编来和大家说说选品时候的几个注意点。

1、当季爆款

和短视频蹭热点的逻辑一样，带货也可以蹭热点。

观察抖音的热销榜上的商品，看哪种商品卖的比较好，就可以尝试去跟着买这些商品。

另外可以根据节日热点，来售卖相应的商品。

比如端午节卖粽子，中秋节卖月饼等。还可以根据季节时令，来卖相应的商品。

比如夏天卖蚊香液，冬天卖暖手宝。

另外还有一些明星同款也很受“追星族”的追捧。

以上这些，都是我们可以蹭的热度。根据具体情况随机应变。

这些热点商品本身自带关注度，有一定的流量。不管你是做视频还是开直播带货，你卖这些热度比较高的产品，一般都有比较好的销量。

即使不买，就算只是看一看，那也可以增加直播间人气，提高了热度。

2、价格实惠

在直播间买东西不仅可以看到主播对商品的具体描述，还有一个重要的因素-价格。

我们经常可以听到主播们说“抢到就是赚到，秒杀单品数量有限”所以我们选品的时候要尽量要货比三家，先保证质量过关，再保证价格实惠。

当然，价格上也不能压的太低，这样平台方出一些活动，很多商家都会有活动价。

而你的价格已经没有下降的空间，也就相对来说失去了竞争力。

总之在定价方面要考虑周全。

尽量能给到消费者比较满意的价格，让他们感受到商品的性价比。

3、产品有潜力

有潜力的商品有根据季节天气，节日营销的变化，迅速热销的商品。

比如有一些脸盆、毛巾、床单被褥这些生活用品，虽然正常情况下也有不错的销量。

但是在大学生入学前夕，很多学生家长会为他们的孩子准备这些日用品。

所以在8月和9月的这段时间里，这些商品的热度都会空前火爆。

或者日常百货类的商品比如垃圾袋、纸巾等，这些作为刚需产品。有些人在看直播的时候，看到主播在

宣传这些日常百货，且限时优惠特价。

大多数人即使暂时还不缺少这些用品，也会下单购买，因为这些产品在日常生活是消耗品，比较重要，即使不缺，也可以屯一点在家没什么坏处。

这就很容易造成商品热销，甚至爆单。

还有一些新奇有个性的商品。可能很多人在zui开始并不知道它的用途，甚至都没有见过。

但是通过主播介绍或网红达人带货了解之后，就会果断下单，迅速成为热销