

抖音电商直播带货的主播怎么找资源

产品名称	抖音电商直播带货的主播怎么找资源
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

巧妇难为无米之炊，要想直播带货，解决货品是根本问题。做服装的有服装的供应链，美妆有美妆的，国内国外。所以在做先看看身边的资源，是不是有合适的货源，如果没有，就行动起来吧。关于货源提个醒，也是做服装七八年的经验就是：千万别着急囤货。很多人做服装累的半死不活，钱没赚到，被库存压死。服装就是这样，买的时候死贵，要想库存处理，难。

从零开始较好自己不要备货，情愿利润低一些，卖别人的货。找服装品类的货源可以先看看你周边的市场，目前电商发达的是杭州，淘宝直播这一生态成就了一大批直播基地，这些地方不需要你囤货，他们免费提供场地，你直接帮她卖货就行。广州深圳地区直播基地还不是很发达，没有那么多。

抖音电商直播带货注意事项

1、主播人设

(1)围绕“人、货、场”的直播带货，人是首要核心

(2)一个好的主播一定是有ta的人格魅力的

(3)通过人物设定可以让自身的定位更加鲜明立体，让粉丝通过一个关键词或者一句话就记住你!

(4)一个好的抖音直播电商主播还必须要具有以下三大特征：

能说：能控场、带节奏，比如李佳琦的“所有女生，来罗~”

懂货：深刻理解行业及商品的优劣，针对用户痛点讲解商品优势;

情商高：有说服力、引导能力、亲和力、接地气、信任感等;

2、直播时长

3h-4h以上,可以选择中午、晚上等时间开,视频热门后随时开播。