

对比快手，抖音在品牌直播上有什么优势？

产品名称	对比快手，抖音在品牌直播上有什么优势？
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	15868279988 13605817015

产品详情

直播数据造假，主播带货翻车，直播变现越来越难的同时，品牌直播成为企业直播营销的救命稻草。长期以来，抖音、快手是商家短视频直播带货的主要阵地，两个平台各有所长，企业难以取舍。相比于快手电商形态的成熟，抖音电商还显得很稚嫩。因为自身硬性条件原因，抖音在2020年整年对电商的涉足很少。仅仅切断了直播外链，推进了小店的使用。今年以来，抖音开始推出小程序，支持商家品牌自播，完成生态闭环。在618大促来临前夕，抖音更是放出了3大政策（包括：取消巨量鲁班返点，给予品牌自播小店额外20%的返点支持、降低年框合作门槛为GMV3000万等）来拉拢品牌商家入驻。商家对抖音直播带货还是存在着很多顾虑，他们认为抖音电商生态刚刚完成，不确定性太多。但实际上，抖音品牌直播的优势，远远超过想象。优势一：用户基数大抖音拥有6.8亿日活，比快手日活要高出三分之一。大流量带来的一定是更多的曝光机会和转化空间。优势二：平台扶持力度强如上文所言，抖音正大力发展电商板块，平台必然会给予商家品牌更多的流量资源和政策扶持，只有这样平台和企业才能实现共赢。优势三：支持私域工具使用公域平台大的问题就是流量触达。品牌每次想要接触到目标用户，只能在平台投放广告，且无法沉淀，白白浪费推广成本。抖音推出小程序商城，完美解决了这个问题。品牌通过短视频、直播挂载小程序，投放的流量费用均用于自家的直播间和自家的商品，成交数据和流量均可以沉淀在品牌的自有流量池中，为品牌所用。