

对于抖音|快手直播电商，你该怎么去运营

产品名称	对于抖音 快手直播电商，你该怎么去运营
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

一.内容种草、直播收割

首先，作为一名用户，他进到直播间，一定是被你的内容吸引来的，可能是封面，可能是标题，进入直播间之后则是你在直播间里传递给他相应内容，她可能原本没有这方面的需求，但是你的内容要引起他的需求，对于电商来说，需求就意味着生意，意味着成单。除了内容，再加上直播间的氛围和可信赖的外部网络环境，后的结果就是在需求的作用下，直播间快速成单。这也就是我们所说的内容种草、直播收割的业态。

对于商家和主播来说，降低成本对他们来说很关键。相对于传统需要前期花费大量的营销费用比起来，直播电商是属于成本更低，购买更有保障的电商模式。直播间里很多玩法很有趣，能快速的调动用户的互动，即使初衷仅仅是旁观的人也会有加入其中的冲动。

二、直播电商就是垂类直播

垂类直播间相对来说更加具有针对性，用户定位更清晰，相对转化率也会更高。

第二方面的原因是利润空间大

第三则是目前电商行业竞争较大，已经完全白热化，比价严重，同时获取流量不容易，相对来说垂类直播面向的竞争更小。

三、直播电商核心的一个点，就是转化。

那么如何做好转化率？——构建自己的私域流量池

1.聚焦明确的增长目标

构建流量池的核心目的是实现企业的增长指标，在做这个事之前，企业要明确这个增长目标是什么。

2.结合自身的营销场景

每个营销场景，其流量的流转和整个拉新留存转化，及复购口碑推荐的过程可能都是不一样的，这个过程要进行一个合理的设计。

3.关注用户去构建闭环

同时要有一个更细的运营颗粒度，这样才能在整个相对复杂过程中有效的把每一个关键节点优化，获得更好的结果。

4.不断测试与调整

你的私域流量池它是不是应该长成这个样子？流量是如何流转。这个过程需要不断的测试调整优化。

四、总结

做好内容种草，形成闭环

做好精细化运营，重视垂类

搭建私域，建立自己的私域王国