

抖音刚开始没有粉丝怎么直播，新手刚开始应该怎么做抖音直播

产品名称	抖音刚开始没有粉丝怎么直播，新手刚开始应该怎么做抖音直播
公司名称	杭州芄芄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

1)直播设备

工欲善其事必先利其器，直播设备不要买差的，也不要买太好了的，够用就行，中规中矩的一套设备下来大概要花一千多块钱，包括：高清摄像头一个、电容麦克风一个、独立声卡一个(如果是笔记本电脑，可使用USB声卡)，刚收到评论，下面一个朋友提示我了，电脑是不包含在内的，摄像头、声卡、电容麦克风，这里一套基础设备下来是一千多块就能搞定的。电脑的话，配置四五千的台式机可以满足娱乐直播需求的，声卡安装和调试如果不太熟悉的，可以找面试你的人或者你的公会的负责人去给你搞定。设备购买可以自行到各大电商平台去搜索。

2)直播环境布置

如果是室内直播的话，室内环境要干净、整洁，灯光要明亮，色调以浅色调为主。

3)问清楚自己，做网络主播的动机是什么？

为了好玩?还是为了赚钱?一定要想好。为了开心点，出于兴趣使然，不是以此为生，可以打打酱油什么都无所谓，但是如果你以此为业(不管是兼职还是全职)都要摆正心态，不可能到一个新的平台，人气就很好，其实这种情况不是没有，但是那毕竟是少数，少之又少----一来就被某土豪看中然后对你豪掷千金。。如果你不是属于此类，那么我建议，跟着一个靠谱的公会，一个负责的OW，从一个小主播慢慢做起，积累自己的消费资源，磨练自己的沟通能力，熟悉这个圈子的环境，虽然，竞争这么激烈，但是，我相信，只要你认真的去对待一件事物，结果也不会太差。

相信大家都知道，现在的抖音带货是非常赚钱的，并且人人都可以做，比如当下适合新手上手的玩法：抖音带货（抖音淘客）

简单说一下抖音带货（抖音淘客）的盈利模式

我先简单说一下抖音带货（抖音淘客）的盈利模式，说白了就类似于抖音版的淘宝客，只不过产品的推广是以视频的形式来展现。

流程是这样的：

先在抖音上注册一个抖音号，达到条件会给你开通橱窗功能

开了橱窗后你发布视频，可以在视频里挂上你想卖的产品链接（这个链接一般来自淘宝联盟）

抖音通过它的推荐算法帮你这个带了购物车的视频进行推荐和分发（Dou+，又叫豆荚，就是砸钱让抖音给你流量，类似淘宝直通车）

感兴趣的用户看了视频后付费购买产品

5、产品有商家发货，每一笔订单你可以从中获得不同比例的佣金，抖音也会抽取6%的佣金。

这个玩法的好处是你不用管售后、物流，只需要让你的账号视频能持续的出单，不断地获得佣金