

抖音直播间投放小妙招

产品名称	抖音直播间投放小妙招
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、直播投放的四大影响

的带货直播在高效益的投放下，不仅能够增加销量，还能够增加直播间的曝光度、粉丝量，帮助商家解决直播间人数少、粉丝量少和冷启动难等问题。准确理解广告投放带给直播的效益，能帮助商家更好地做出投放决策，的广告投放能给直播带来四大影响。

1.提升人气

投放直观的影响是引入更多的人观看直播，提升直播间在线人数，增加场观加热直播人气。

2.提升GMV

投放引入直播的人群大多数是具有购买意向的人群，观看用户人均价值高，从而提升整体GMV。

3.提升转化率

相比自然流量人群，投放覆盖的人群度更高，评论点赞的积极性也更高，高质量的互动能吸引更多用户参与，提升直播间的活跃度，从而带动自然流量人群的销售转化。

4.提升粉丝量

在引流人群后，配合直播间玩法和策略，可以使已购买用户或潜在购买人群关注直播间，并在后续的直播中转化成自然流量。

二、直播前做好投放的准备

熟悉货品是向用户介绍货品的基本功，需要避免的误区是，熟悉货品并不局限于货品本身，掌握货品是

一个系统的过程，包括货品历史数据分析、货品人群画像分析、熟悉直播货品属性、了解直播运营上品模式、预测爆款商品等多个过程。

1.货品历史数据分析

货品历史数据分析需要围绕“带货”这个核心目标展开，关注货品过往直播的数据指标，包括销售额、互动数据等，进一步了解货品的推广策略和推广效果，为接下来的直播提供参考，更好地配置资源。

2.货品人群画像分析

结合账号用户画像进行货品分析，这样比较容易找到满足用户需求的商品，以及打动用户的商品卖点。

3.熟悉直播货品属性

不同的商品适合在不同类型的直播间推广，只有在把握直播货品属性的基础之上，才能搭配合适的直播间模式，做出更优的货品组合。

4.了解直播运营上品模式

在货品上做足充分的了解工作后，接下来是决定货品的直播上架顺序和上品模式，建议大家根据货品的属性和组合方式，留意选择不同的上品模式。

5.预测爆款商品

直播前与品牌方、直播团队进行爆款商品预测，能够更有针对性地把控直播投放，避免直播间销量引爆，库存却无法承接的情况。一般来说，产品种类多样、使用频率较高的商品，以及新奇兼具实用性的商品，更容易成爆品。

三、投放与运营高效配合的四个步骤

进入正式直播阶段，直播投放效果如何，离不开与直播运营的高效配合。大家都关注投放ROI，但比投放ROI更重要的是，商家需要关注投放与“人、货、场”的联系，通过与直播运营紧密配合，提高直播GMV。

1.做好直播节奏对接

开播前与直播运营做好直播节奏对接，弄清楚哪个时间段哪些货品是快速过款，哪些需要细致讲解，从而制定相匹配的投放节奏。

2.实时把控节奏

直播时根据上品节奏，提前预知后面上架的货品及单价，他们一般要预知后面2到3款货品及单价，根据货品单价的高低，决定投放是加速放量还是放缓收量，实时把控投放节奏。

3.择机拉量

直播投放后，相应的投放情况和数据已经显现，这时就需要根据客单价和预期跑量情况，调整投放的策略，提高资源利用率。

4.及时配合

投放过程中，起量和收量的节点要及时告知运营配合货品过款，提高流量利用率。