

抖音直播运营技巧分享：品牌自播需要做好的7个关键点

产品名称	抖音直播运营技巧分享：品牌自播需要做好的7个关键点
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

店播号是个大趋势，那么问题来了？那么品牌与商家到底要怎么做好店播呢？

1、围绕消费者需求出发

店播重要的是洞察消费者到底要什么？购买顾虑在哪里？然后结合品牌自身产品特性，针对性的制定直播间的展示方案。比如：如果在直播间卖的是一款牛仔裤，消费者担心的美观、合身、是否褪色的问题，针对这些情况，就可以在直播间背景放大尺码对照表、请不同身材主播进行上身展示、以及在现场水洗。

2、制定不同阶段目标

如果目前抖音运营还处于一个初级阶段，就暂时别接触直播带货。而是应该把中心先放在提升粉丝量与品牌IP形象建设上。做好了阶段与IP建设，然后第二阶段对产品种草，第三阶段做产品转化，这样才是一个相对合理健康的运营路线。

2、网红带货和店铺直播相结合

店播的崛起并不意味着网红/明星带货的冲突。相反有目的性的将店铺自播和达人带货结合，比如让网红/明星配合一些节点来做，往往能产生更好的效果。不同与店铺自播，达人的价值还体现在营销和品牌曝光的价值上。

4、找对主播

找对主播的首先就是要契合产品特性。比如主打驻颜的化妆品，可以找中年皮肤好的女性，卖蛋白份得

找健身领域得KOL等等。当然，主播产品理解能力要好，通过产品可以发散思维聊出很多话题来吸引观众，同时需要在直播间善于引导，制造紧张气氛，这是目前店铺运营和客服不具备的条件。

一些公司会将主播分为初级、中级主播、主播，用在线停留时间，转粉量、互动量、销售转化率进行评比。会卖货的主播未必是长得漂亮的主播，但一定是能让用户产生信任感的。

5、加强直播时长

如果查看飞瓜平台的品牌店播销量榜单便会发现，基本的品牌店铺，直播市场都在5小时以上，很多头部品牌商家更是每天坚持不低于8个小时的直播，尤其是前期做店播的品牌，高时长不仅仅能覆盖更多的用户，而且能收集更多的直播数据，帮助优化改进。

6、设备支持

如果预算相对充足，建议在直播间投入上不要过于吝惜。良好的设备对产品展示有很大得助推作用，对与直播的氛围，刺激购买有重要帮助。比如生鲜可能需要厨房场景，同时还需要有补光设备来保证直播间的照明，如果使用软件推流需要有高配置的电脑。

7、借鉴同行业快速上升的案例

向成功的直播间取经是成长快的办法。实际上前面说到的一些方法，当你认真研究一些做的比较好的同行直播间，都可以找到一些影子。