

怎么做抖音直播间付费投放？（Feed投放策略）

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 怎么做抖音直播间付费投放？（Feed投放策略） |
| 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

为什么选品、选主播很重要，因为涉及到直播间核心的两个数据，一个是停留时间，一个是转化率。

转化率是直播卖货的核心，转化率高，停留时间肯定长。

停留时间短，觉得转化率能高吗？人全跑了。

前期怎么解决转化率的问题？

就从两方面，一个是货品，一个是主播。

为什么不想去培训主播，去培养主播？

就选主播，原因要快。

解决了转化率的问题，接下来就是去投放。

1. 抖音带货直播间流量池大概级别

前期流量基本上就是30到50个人，到了后期，第6天要引到60到100人左右，单场就会过万。

到了第7天直接在线就可以达到200，单场过10万。

过1000多基本上单场百万，五十万、三十万，没有太大问题。

为什么直播间实时在线人数达到1000多，基本上可以带货50万到100万左右。

所以Feed只要前期解决货品跟主播的问题，投广告太简单了，没有比投广告再简单的事情了。

2.投放的标准