

抖音直播带货的基本运营手段

产品名称	抖音直播带货的基本运营手段
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

这位大咖，一定没有做过抖音直播带货，甚至根本不了解抖音直播的算法，我们来聊一下抖音直播带货的核心关键，当然，挂一漏万，我们只说一点，就是直播节奏。

直播带货的节奏，总体肯定还是运营来控制的，不管你是做淘宝运营，还是做抖音运营，运营的本质工作，就是把流量给引进来。

抖音直播带货的运营要做什么呢？当然不是，也不是做投放，抖音的运营工作，主要是掌控直播间的整体节奏。

比如在直播前，要准备直播的预热视频，大概要准备3条左右，可以在直播开始之前的半小时开始发，当然，每一条都要投DOU+，接着要组建好每一场直播的千川人群包，每次都要重新组建。

接着要建立好千川的广告主和广告计划，想好策略，比如可以搭建一个300元的高计划人群，在组建千川的过程中，一个计划一个人群，每个计划500-1000的日限额，同时搭建一个低价计划同步开展，冷启动结束后，低价计划也能够跑起来。

通常一场直播，至少需要4-6个计划一起跑一起配合，并且根据直播现场的节奏去调控，在直播前，运营还要跟主播对戏，其实所有的主播都应该有脚本，就是让主播把握主播节奏，不能一上直播之后，主播就变无轨电车了。

脚本的核心作用是带着主播的节奏，抖音的算法是5分钟为一个算法，你此刻的5分钟，决定你下5分钟的流量，你这一小时的表现，决定你下一小时直播间的整体权重，所以主播的卡分卡秒就很关键，要做到非常。

以上都是直播前的准备工作，直播的过程中，一开始要么烧货，要么烧钱，需要通过一些预算，把轮的人给带进来，可以用各活动，各种1块9包邮的活动。这时我们要去观察主播，能留下多少人，当我们去做平销的时候，也要看有多少人能够留下来，然后去做平销，平销做完后，直播间的人一定会往下掉，掉到40%-50%的时候，就要开启第二轮了。

第二轮要么是千川的投放，要么就是去做一些烧货的玩法，或者在千川的投放提高整体预算，然后控制整体的投放节奏，以及主播的活动节奏、带货节奏，去实时做调整，这才是直播间的关键。也就是说，抖音直播核心的就是，首先是你在直播间卖一盘什么样的货？这个货你是怎么设计的？货跟货之间是怎么关联的？

第二个核心是主播，主播有没有根据脚本来，情绪是否饱满，话术能否带节奏？第三个是整体节奏，对运营来讲，把握节奏才是难的，因为同时要把握住主播、货品、流量，以及把握住投放的节奏。

当然，抖音不缺流量，有的是办法引流，我们可以在过程中连续投放短视频，也能得到引流的效果，比如每小时投放4条短视频，每条投100元DOU+，这些短视频直接做直播间的剪辑发，也有很好的引流效果。

如果有朋友要做抖音直播带货，一定要抛弃淘宝原有的思维，因为这跟淘宝平台电商的玩法完全不一样，总而言之，千万不要拿淘宝运营的思维，搬到抖音上再做一遍，这个没有效果。