

抖音店铺直播该如何运营

产品名称	抖音店铺直播该如何运营
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

目前市面上的大部分视频，无情节起伏、含义模糊的氛围广告大片或简单粗暴的效果类广告，被品牌方直接发布在帐号内，大多反响平平，或者有负影响。

品牌帐号内容其实是需要与平台属性(内容平台)相结合，帐号本身需要规划制定目标，而不是盲目跟风发布一些视频滥竽充数。主要跟大家分享以下几点，关于抖音店播的干货内容，希望对大家有所帮助：

1、店播的五大优势

品牌方可以接受亏钱，去投放去玩：

很多品牌方他们要去奔着这种上市的目的，既然他们要上市，他们也要去建VC。那么他们去拉投资，然后他们要完成GM的一个指标，现在大的一个流量平台无非就是抖音，且抖音现在对于流量的一个把控程度会越来越贵，所以他们没有选择只能去做抖音，但是他流量都比较贵，所以他们只能去接受做。

打磨出一个强悍的团队：

这支团队具备了，短视频创作能力，投放能力，数据分析能力，直播能力，运营能力，复盘能力以及强大的执行力。因为品牌方都会要求直播18小时，每天汇报数据，优化投放数据，写复盘报告，以及不断测试出视频的方向，这种团队去干任何一个赛道都是非常出色的。

能够有源源不断的正向反馈：

把一个团队养出来，可以在这个过程当中去获得源源不断的反馈，然后同时我就可以清晰的了解出一个品牌在一个新兴流量渠道是怎么开疆阔土的。

现有阶段重要的不是赚钱，是活下去：

近身边一批一批的同行都倒闭了，跟品牌方谈判的过程中会有基础的代运营费用，可以保证你不下牌桌，只要不下牌桌就永远有机会赢。

在靠品牌DP生存的时候，你会收获很多很多东西：

可以拿着别人的钱养自己的团队，可以搭建出一个短视频内容团队，可以锻炼投放能力，终来去沉淀自己的品牌，嫁接上人设，可以无限制迎合平台的风口。

2、垂直直播优势

以相对低供应链价格能够博取到更多的自然流量

可以搭建出闭环，前端流量入口，后端私域承接

可以建立自己的品牌

可以吃到品牌店铺的流量红利

3、做好直播间CTR的四种方法

个优化的维度实际上就是点击率，当你流量到达度的时候，这时候主播的展现力也就需要细化一下话术，如果主播直播的激情会比较高昂的情况下，用户会大概率的去引进我们的直播间，且你的点击率一定不会低的，那么我们就需要去优化我们主播的一个话术。

第二个点是直播间的场景，直播间的场景它又分为了三个细分的一个板块，个是背景板，第二个是贴片，第三个是主播的位置。

第三个就是开播文案，当你刷推荐正在直播时，还没点进去，下面的文案我们会去通过变量测试。

第四个是流量到达度时主播推的品以及话术。当我们去测试出佳的点击率的方式，我们会尽可能去减少变量，在相同时间段相同推理的情况下，去做不同文案的直播间点击率多少变量测试，从而测试出一套好的爆款点击率方案。