

抖音电商直播带货运营的基础流程

产品名称	抖音电商直播带货运营的基础流程
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

电商直播带货的基础三要素：

A-人：直播间标配人员（主播、投手、副播、场控）以及整个直播运营团队、直播间的人设等。B-货：供应链的对接、选品（引流、平销、利润）、上品、排品、营销结构。C-场：直播间场景搭建和直播间设备灯光的调试、直播间的整体分为和节奏把控等。

一、三要素的解读

A-1配备“人”的岗位职责：

主播副播：需要具备强的控场与承接能力、知识、销售能力、互动能力等，要有鲜明的人设，才能给用户留下印象，还需要会写一个合格的直播脚本等。运营：负责直播间计划的搭建和后台账户的操作，用一定的付费流量撬动自然流量，提高直播间GMV，以及每日直播间的复盘等。场控：负责直播前设备、灯光、背景的调试，直播后上产品链接设置优惠券等，以及直播间氛围的把控等。

B-2“货”的核心竞争力：

直播带货的关键在于货，货的关键在于供应链，一个优质且稳定的供应链，是直播间的核心竞争竞争力。要学会选品，要有不赚钱的引流款，拉人气；要有不亏不赚的平销款；也要有利润款，用来提高转化，抢流量。也要会排品，可以根据直播间实时人数，如果变低就持续的上引流款，高了之后可以转利润款，随机应变。

C-3直播间的“场”景搭建：

直播间的环境是用户的感观，好的场景震撼人的场景吸引人的场景，都能为消费者营造舒适的消费环境。