

抖音直播带货运营执行方案

产品名称	抖音直播带货运营执行方案
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

抖音直播如今可以说如火如荼，主播的带货能力也令人惊叹，很多人想要在抖音直播中一杯羹，然而却发现无从下手。一场效果好的直播需要提前准备好电商直播活动方案。

一、直播前确定人设

很多主播都没有经过的短视频直播培训，作为素人直播，面对镜头偶尔会紧张，也经常碰到冷场的尴尬局面。很多时候直播设备再，直播脚本再精彩，没有清新的主播人设也白搭。“倾家荡产李佳琦”、“薇娅的女人”、“每次吃到饭店老板崩溃的浪味仙”等，这些说法背后都有着非常成功的人设。比如说母婴店主播，可以打造亲民人设、育儿专家人设等比较适合。母婴店每天面对的都是宝妈群体，因此主播必须要亲近，要有烟火气，这样更容易产生共鸣，促进成交。

二、直播前预热

宣传预热

直播卖货开始前一周左右可以在自有平台和其他社交平台上提前宣传预热，以通知老顾客和吸引新的潜在顾客来观看直播。常见的宣传预热方式有以下几种：文字/视频预热——个人简介、作品文案提前 1-3 天预告直播时间；选择与直播内容相关联的封面优质。站外预热——提前 1-3 天在微信、微博等渠道预告直播时间及主题、宣传预告。

三、直播脚本

一场抖音直播三到四个小时，这么长的时间，主播先讲什么？什么时间互动？什么时间推产品？什么时间送福利？等，都需要直播脚本的规划安排。

四、直播选品

(1) 根据市场热度和客单价选择产品当季创意类产品更受青睐；价格 10-100 元产品更有爆发优势；美妆服饰生活用品类带货总数超过 50%；

(2) 根据粉丝需求选择相应产品，
提高粉丝粘性根据粉丝画像选择适合的品类；多途径接受粉丝渠道反馈；调性与账号内容的搭配度

(3) 严格选品，认真试用之后再推荐给粉丝质量高的选品是长期策略；好评率与退款率强相关；