

抖音带货转化率一般在多少合适?

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 抖音带货转化率一般在多少合适? |
| 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

评定一场带货直播的质量直观的方式就是在结束后查看转化率，大家可能还不太了解抖音带货转化率一般在多少比较正常，我们可以来参考一下来马传媒的数据评定。

一、带货转化率区间

带货转化率，就是指下单人数和直播实际观看人数之间的比例，这个比例一般来说自然是越大越好，但一场合格的直播自然也有一个转化率的合理区间，下面我们就来看看抖音带货转化率一般在多少算合格。

· 低于1%

低于1%的转化率是不够合格的，这种数据一般出现在刚开播不久的新直播间，粉丝数量不够，主播经验也不够，观看后下单的用户非常少。

· 1%~3%

这个区间属于刚刚合格，数据能看的过去，但系统分配流量比较少，利润也不够支撑用人开销。

· 3%~5%

转化率3%~5%就处于比较合理的区间了，这个转化率区间的直播间就奠定了能够长期开直播的基础，也拥有了一定量的固定粉丝和固定收益。

· 5%~20%

能够到5%~20%就是比较的数据了，只要稳定这个水平的数据一段时间，就能在平台拿到更多的流量，前景非常光明。

· 高于20%

到这个水平的一般就是规模比较大的直播间了，获利非常可观，而且拥有数量比较庞大的粉丝群体，往往是比较有名气的主播所在直播间才能达到这样的数据。