

抖音短视频带货转化率高的五大特征

产品名称	抖音短视频带货转化率高的五大特征
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

1、有创意、有趣、好玩

网络上有一句话叫：好看的皮囊千篇一律，有趣的灵魂万一挑一。

短视频的人群普遍偏年轻化，对于有趣、好玩的东西天生感兴趣。

年轻人喜欢搞怪，喜欢创意，也喜欢表达自己，他们使用的商品也必须要创意、有趣、好玩，甚至可以恶搞。

2、猎奇

从心理学角度来讲，大家都喜欢新奇、新鲜、好玩或者可爱的东西。

就拿“小猪佩奇社会人手表”来说，它根本没有手表的时间功能，打开手表包装里面居然是奶糖，惊喜总是那么猝不及防，既可爱新奇又好玩。

小猪佩奇其实跟“社会人”本身是没有关系的，但在偶然的情况下被捆绑在一起，就建立了某种基于身份的象征意义。有人说，“可能这就是所谓的用童趣来瓦解复杂社会吧。”

3、价比

追求性价比是绝大多数消费者的共性，尤其是对于年轻的消费来说。20~24岁的年轻群体也是短视频占比多的群体。

不管是通过抖音好物榜还是各种短视频数据来看，抖音上爆火的产品价格区间在10~50元的商品次数多。“66%的商品单价都低于100元”，可见百元以下的商品对用户来说决策成本较低，更容易被种草，完成购买。

