

南阳抖音推广网红带货,抖音直播带货引流公司

产品名称	南阳抖音推广网红带货,抖音直播带货引流公司
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	2000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

南阳大多数商家都在寻求直播间的增量方法，期望在抖音直播中脱颖而出，专业化、系统化、精细化运营正在成为抖音直播的新特征，企常青就围绕人、货、场三大点来谈谈抖音直播运营，帮助商家玩转抖音直播，快速增量。

01

抖音直播——人

一场好的直播不仅仅是主播一个人就能完成的，一般还需要比较完善的助理团队配合，包括副播、中控、运营、拍摄剪辑、客服人员，品牌方进行产品自播时可以根据自身的实际情况，进行合理的人员安排。

主播

主播是一场直播的主导者，也是电商直播的核心，所有的幕后工作都需要主播呈现出来，所以主播的基本素养和能力非常重要。作为产品、商家和消费者的连接窗口，主播在开播前对产品和活动要有足够的了解，才能在活动介绍、产品介绍时游刃有余；其次还需要具备一定的控场能力和相关行业知识。

副播

副播是一场直播的辅助者，需要配合主播完成直播，应该具备与主播相应的思维逻辑，情商高，能够活跃直播间氛围，和主播产生完美配合，提醒活动和产品卖点，引导关注，甚至能在必要时成为备用主播

场控/中控

中控是直播的推动者，需要时刻关注直播的内容，在主播不熟悉的情况下可以配合主播讲解产品，避免由于主播的不熟悉导致的粉丝流失；除了产品讲解配合以外，还需要负责产品链接上下架、秒杀价格设置、库存修改核对，优惠活动设置，小店后台设置等很多动作也是需要中控配合的。

运营

直播的流量、内容、活动、用户等需要维护，直播运营需要具备流量来源、直播内容规划、营销活动策划以及应对用户答疑等诸多能力，跟进各项进度的落实等，并且能够在直播完成后不断复盘优化直播各方面工作。

拍摄剪辑

短视频是直播间引流的重要途径，短视频拍摄剪辑人员需要具备一定的创作能力，对短视频内容质量、视觉呈现以及最终效果等负责，帮助提升直播间自然流量。

客服人员

店铺的售前、售后同样重要，客户的疑问需要及时解答，直播间客服人员需要具备强大的心态，能够应对客户的疑问并给予解决方案。

02

抖音直播——货

货是直播带货中的一个重要元素，如何选品才能提升直播间销量呢？因此在直播时，我们还需要有正确的选品思路和组货策略。

选品思路

在产品选择上，我们应秉承品类一致，价格衔接、避免同质的原则；

品类一致

直播间引流品要与主推品的品类有所关联，如果引流品为A品类，主推品为B品类，则会导致引流转主推品时直播间掉人；

价格衔接

排品的价格跨度不能过大，控制在30%-40%之间。如果价格跨度过大也会导致直播间转不动款；

避免同质

排品时避免选择过分的同质或雷同的产品；

组货策略

在组货策略上，必须要了解产品的优缺点，通过用户痛点和痒点结合的方式来提炼产品卖点，刺激用户购买需求，同时也要制定正确的组货策略，将直播受众扩大的同时提高销量和利润；

引流款：用低价产品做秒杀等福利，帮助直播间拉新；

利润款：以产品盈利为出发点的高利润产品；

主推款：有利润有性价比，或者数据好的产品；

次推款：迎合直播间用户产生的产品。

电商是否需要花钱做推广，这是一定的。但是不要无底线的花钱做推广，选择合理的推广方式。推广的方式有很多种、点击广告、软文广告、病毒式传播、朋友圈分享等...

当然不同的产品需要推广的方式也不同。

03

抖音直播——场

一场直播能够吸引人、留住人，除主播和货品以及福利之外，直播间设计好不好也会有影响。好看的，画面清晰的，有设计感的直播间更容易吸引用户停留。我们可以从灯光、布景，直播需要设备等多个方面进行设计，打造一个高质量的直播间。直播间搭建原则如下：

契合品牌调性

在直播间装修和搭建时，我们应该了解品牌的调性，让直播间风格与品牌调性保持一致，强化品牌认知。

主题明确

在直播间搭建时，应该要让消费者迅速理解直播间销售的品类、品牌等，比如将直播间打造成面包烘焙场景，非常鲜明的传递“新鲜烘焙，现做现发”的信息，而把直播间打造成轻奢风，这传递出“品质高端”的信息。

突出重点

突出直播重点信息，可以快速吸引注意力，比如以爆品和新品为主要吸引力的直播间，可以将上新、爆款补货等信息展现在直播背景墙或直播桌面上突出展示；以促销为重点信息的直播间，可以将促销主题和力度体现在直播画面中。

直播需要的设备

手机开播：手机、外置声卡、麦克风、监听耳机、补光设备、手机支架等；

电脑开播：单反或者高清摄像头、外置声卡、电容麦克风、监听耳机、补光设备等。