

淘宝运营短视频带货

产品名称	淘宝运营短视频带货
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

产品详情

我们公司主要经营的项目有：DY代运营（从账号前期定位到账号认证、账号蓝V认证、文案策划、视频拍摄、视频剪辑，到账号运营、粉丝变现），DY运营方案，DY内容定制，DY怎样上热门，DY企业运营，DY拍摄，DY号分析，DY卖货，DY培训，DY小程序开发、DY商城系统开发。有需要DY代运营、DY培训、DY小程序开发、DY商城系统开发的欢迎电话咨询我们，电话/微信：130-4934-4598

从事互联网生意，就要遵循互联网规则：流量为王。在传统电商场上，流量红利正在逐渐消失，获客成本越来越大。流量是电商人最头疼的问题，但是像是DY、快手这样的天然流量聚集地，每天的流量都大到难以想象。

淘宝运营短视频带货似乎成为了当下电商最火热的变现手段。从2018年开始，DY就逐步引入了商品橱窗，关联淘宝，自营店铺等功能，逐步引导DY自媒体号主利用视频或直播进行流量变现。

那么，DY上面的实际的电商成交场景都有哪些呢？

一般来说，目前从DY上可以跳转到淘宝、天猫、DY小店以及京东等。

除了以上几种方式，DY上前段时间爆火的“天价烤虾”事件，利用的是和传统电商区别开来的二类电商。那么什么是二类电商呢？

简单来说，大众熟知的淘宝、京东等传统电商称为一类电商，而游离于这些传统渠道存在的电商，比如今日头条，天天快报，百度等，通过引流渠道进行推广、产生订单的，称为二类电商。

二类电商通常有两个非常重要的因素：买流量和做落地页。如果流量质量高，落地页转化好，经常会出现一个广告带来上千万收入的景象。

二类电商在DY上有着天然的优势，原因有二：

一、充分利用价格信息不对称。让一类电商卖家感到最头痛的就是产品的权重，产品不靠前权重就低，

产品点击率和转化率也就低。但是二类电商不同，只要买家看到了广告，点进详情页，他只有买或者不买的选择，而不存在去别家买的情况。

二、边看视频边购买，转化率高。因为DY是流量模式，用户在观看视频时，可直接点击购买，不用跳出到其他平台，这种形式带来的转化率非常高。同时利用免注册和货到付款的方式，极大的降低了订单成本。除了短视频，DY直播能带货吗？

当然能。DY本次618活动还捧出了一位卖货达人“呗呗兔”，在“最受用户喜爱的分享达人”榜单位居第三名，仅次于李佳琦和正善牛肉哥。

据了解，“呗呗兔”在DY上拥有900多万粉丝，是一名美妆达人。在这次活动中，她主要是靠直播进行卖货而非短视频。网红呗呗兔成功的案例证明了一件事，那就是DY直播同样可以带货。

DY电商起初是以短视频为主要载体的，短视频达人的带货能力与粉丝数、内容类型、人设等挂钩。但直播注重“实时分享”“卖货技巧”，相较而言对粉丝数体量的要求较低，更适用于粉丝数比较少的中小达人。