

南阳抖音直播代运营机构,抖音MCM机构直播代运营公司

产品名称	南阳抖音直播代运营机构,抖音MCM机构直播代运营公司
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	1000.00/套
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

企常青（南阳）拥有一支经验丰富的专业抖音快手短视频运营和直播打造团队，南阳师院合作视频制作和拍摄团队，从短视频账号前期定位到剧本创意、视频拍摄、视频剪辑，到账号运营、粉丝变现一条龙服务。我们以打造抖音短视频精&准流量为核心，围绕企业目标、品牌定位、产品优势、客户画像等，策划创意内容，专业抖音团队运营，让品牌得到快速传播，提高品牌影响力的同时，迅速提升品牌产品销量及变现，南阳特火爆是一家专注于短视频代运营和直播带货的权威优质服务商，为各种企业提供短视频抖音代运营和直播带货服务。

很多人做过抖音视频带货，就是发布视频之后挂上小黄车，可能对直播带货的效果有一些质疑，甚至一脸懵逼。

简单来讲，视频带货就是用户通过15S~60S的短视频产生下单的动作，直播带货就是用户通过1分钟~3小时的直播产生下单动作。

分析视频和直播哪个效果更好更适合自己的领域，从流量、选品、玩法这三点来看即可。

1.抖音短视频带货特点

（1）从流量来看，视频带货的效果取决于你的种草视频播放量有多少，跟你的账号权重和内容推荐量相关。

权重高内容好的账号，抖音给的推荐流量池自然不一样。

（2）从选品来看，19年玩抖音淘客的朋友就知道，主要的方向是选择能激起用户购买欲望的产品。

比如功能型产品养生茶，引发好奇的产品懒人拖把,还有让无数女人冲动消费的化妆品、护肤品等等。

（3）从玩法来看，有抖音DOU+带货，选品完成后拍摄视频，用付费得到的播放量产生收益，只要ROI

为正就继续加投，直到ROI为负。

有抖音IP带货，在抖音通过一条条视频，树立起某个领域的专家或者网红形象，起到建立信任的作用，带货效果远远大于只有单条视频火的账号。

比如李佳琦、牛肉哥等等。

还有矩阵带货，这个玩法就是大力出奇迹，100台手机100个账号1000个视频出去，总有能爆的。

不过随着抖音规则的完善和限制，违背互联网创业低成本低风险玩法被淘汰就见怪不怪了。

2. 抖音直播带货特点

(1) 从流量来看，直播间的流量主要通过视频作品带到直播间，作品可以起到一个过滤用户属性的作用。

另外一个比较大的入口，就是直播推送机制，和视频推送机制一样，有特定推送算法，这个我会在本文第二节详细讲到。

你发现没有？直播有两个流量入口，你的作品内容也可以从直播中整理一些优质的片段传到作品里去。

(2) 从选品来看，会比视频带货更简单，主要分为两类。

一类是选择限时低价促销的日用品，比如牙膏、洗衣液等，直播间要给人一种现在不买就是亏的感觉。

这个场景是不是很熟悉？你在超市排队买单的时候就是这种体验。

二类就是导购型产品，这类商品有个特点，不容易用短视频展示出效果，需要花比较多的时间给用户安利。

像口红颜色都差不多，香水隔着屏幕又闻不到。就必须通过直播演示以及话术来表现并引导用户下单。

(3) 从玩法来看，直播和视频的玩法类似，细节上有些不同，网红带货猛已经是圈子里的常识了。

记住，能通过互联网带货的玩家，信任流量或现金流他至少是占一样的。

企常青是一家专业以短视频代运营、抖音代运营、抖音直播带货、快手直播带货以及IP网红孵化为公司业务核心，同时，融合新媒体与传统媒体进行广告制策划与制作的全面型科技发展互联网公司。公司核心由从业十余年的专业管理团队组成，整合行业优质资源共同打造全新的短视频运营和直播项目产业链。