

今年南阳抖音橱窗带货卖什么商品生意好,抖音橱窗带货如何赚钱

产品名称	今年南阳抖音橱窗带货卖什么商品生意好,抖音橱窗带货如何赚钱
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	2000.00/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

今年南阳企业/商家/个人网红抖音橱窗带货卖什么商品生意好？抖音橱窗带货如何卖出爆款商品？

嗨，大家好，当初的抖音内容几乎都由用户生产，以模仿视频为主，魔性的音乐加上酷炫的特一效，而用户自制内容中，少不了一些产品的植入和入镜。

乍看之下，被抖音带火的商品五花八门，甚至有些稀奇古怪，但如果仔细分析，会发现它们有一些共性。

1.产品受众锁定年轻消费者

抖音目前已经成为“90后”“00后”彰显自我的舞台，他们喜欢潮流或者炫酷的物品。

像戴森吸尘器也很火爆，多样的吸尘器功能很吸引人，但是如果分享到抖音就红不起来，因为吸尘器的目标对象不是年轻人，所以在抖音上面火爆的商品，必须是年轻消费者爱玩的东西。

2.产品性价比高

当下焦虑的年轻人愿意通过新鲜的东西来找乐子。更有甚者，一些人通过花钱排解焦虑和寂寞。

3.有创意、好玩

年轻人喜欢创意，喜欢表达自己，他们使用的商品也必须要有创意、好玩，商品属性可以恶搞。

只要你的创意能满足抖友们的需求，引发讨论和话题，你的商品就会火爆。

4.实用有价值

如果商品没有新奇好玩的点，那起码要有一定的实用性才能在抖音上大火。

5.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。

6.知识付费

知识的差异化完全可以改变一个人，就像我们平台一样，靠知识收费来给大家创造价值，这同样也是短视频的一大产品卖点，这一类产品不需要囤货，但是需要货真价实才能长久稳定。