

# 南阳网红短视频带货产品怎么选货?抖音橱窗上传产品去哪选产品?

产品名称	南阳网红短视频带货产品怎么选货?抖音橱窗上传产品去哪选产品?
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

短视频带货产品怎么选货，抖音橱窗上传产品去哪里选产品

短视频风口的到来，开拓了品牌主的营销新渠道。相信很多人在网上都看过抖音的带货文章，比如如何通过抖音2天带货28万+、一条抖音视频赚取150万+的收益、揭秘短视频带爆款的玩法...抖音真的有这么强的“带货力”吗?

抖音之所以能成为营销行业的新宠儿，是得益于它强大的传播力和无形之中的带货属性。而这两点是由抖音自身的平台基因和用户使用抖音时的状态决定的。

抖音的平台基因是基于算法的智能推荐，讲究内容为王，只有优质的短视频内容才能够成为平台热门，才能被推送到广大的用户手中。

这就要求广告主的内容首先要以创意为出发点，其次才是品牌信息的露出，相较于过去传统的硬广或硬植入，保证了品牌植入与视频内容的高度结合，自然更易让观众接受。

当用户进入其他平台还停留在“看热点资讯”“做打卡任务”时，抖音上的用户却在欣赏别人的美好生活，或是好玩搞笑，或是漂亮的小姐姐小哥哥，又或是新鲜的事物推荐。

而这些恰恰是“杀时间”的重要元素。抖音轻快、趣味的短视频内容，让用户处在一种放松、随机、无意识的状态下。

在这种状态下，受众对植入信息会以更自然，甚至好奇的心态去了解这些品牌或产品，比如主动到评论区问东西在哪儿买的、产品还有什么功能之类的，让“种草”“人坑”发生在无形之中。

在抖音上，不少抖友会分享自己从电商平台上购置的“抖音同款”商品，并在留言区写“这是抖音‘骗’我买的第50件商品”之类的，反映了抖音给用户带来的隐形“人坑”感受。

\*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。