

南阳网红抖音直播间带货怎么能把货卖出去？抖音直播间有哪些功能？

产品名称	南阳网红抖音直播间带货怎么能把货卖出去？抖音直播间有哪些功能？
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	1000.00/条
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

打开抖音的设置页面，点击其中的“反馈与帮助”选项，然后再点击“直播”

接着点选“我是主播”后，再去点击“如何开直播”

然后点击“更多”和“我要开播”后就可以看到开通直播间的条件了，共列出a、b、c三个条件，满足其中任意一个条件即可申请开通抖音直播间权限。

然后再去看第2部分“如何申请开播权限”，下面我们将依据此内容与大家多分享

我们在电脑中登录qq，然后点击顶部的“邮箱”后打开，然后在这里根据要求填写相关内容，包括申请邮件的标题和邮件内容，请认真填写。下面我们来对邮件内容部分做下相关说明

邮件内容

- 1，打开抖音后点击“我”即可打开抖音个人主页，按手机截屏按钮即可将此页面截图
- 2，在此页面左上位置，就是头像下面的名字即为抖音昵称，其下面的数字即为抖音id
- 3，打开自己的一段视频作品，点击分享按钮后就可以看到“复制链接”的选项，点击复制即可获得抖音作品链接
- 4，关于身份证，因为其并未对此做充分说明，建议上传身份证的正反面照片两张

准备好以上内容以后，将其依次在邮件中录入，*后点击发送即可

淘宝直播平台带货超过1000亿，同比增速近400%。

淘宝总裁在“2018看中国”论坛上表示“直播已经可以带来年度千亿级别的成交额，已经不是点缀，而是未来商业模式的主流。”

抖音、快手直播也相继发力，直播卖货的案例一次又一次的打破常规。

“口红一哥”李佳琦直播5分钟，卖出15000支口红；

“带货女王”薇娅直播2小时，销售额超2.67亿；

“*强带货王”散打哥1分钟将19.9元的牙膏卖出3万单；

就连快手主播“辛巴”，利用自己的婚礼直播，也带货1.3亿。

除了草根主播、网红主播，越来越多的明星也开始投身直播这个蓝海市场，柳岩、李湘、王祖蓝、胡可纷纷开始直播卖货。

现如今的直播带货市场，基本上是淘宝、抖音、快手三分天下。

作为短视频赛道里面跑得*快的选手，近一年来，抖音也在快马加鞭的大力推进视频带货和直播带货。尤其是双十一前后，动作频频。

*近，抖音不仅更新了商品橱窗的开通门槛，直播带货的门槛也发生了新的变化。

抖音直播带货怎么开通？

首先，你得满足以下两个条件，才能在直播间添加购物车，开通直播电商功能；

1.已经成功开通商品分享功能；

商品分享功能开通需要同时满足以下三个条件：

粉丝 1000；

实名认证；

发布10个以上的视频；

2.抖音账号粉丝数 200（这个门槛在11月22日之前是3000粉丝）

也就是说，抖音直播带货门槛其实和视频购物车门槛一致。只要开通了商品分享功能也就是商品橱窗，就能直接开通直播购物车功能了。

获得直播商品分享功能之后，你就可以在直播间加入商品链接，引导粉丝边看边买了。

点击抖音底部“+”号，选择“开直播”，然后选择开播模式，视频直播也就是手机直播，PC游戏就是PC端直播的入口，但需要自己上网搜索OBS推流教程。

*后点击“商品购物袋”，就能添加橱窗商品到直播间了。

所以，直播带货之前，请先保证商品橱窗里面有商品。

下面再给大家介绍一下抖音直播带货中的三个核心功能：

直播商品上架和排序：主播在开播前和开播中，都可以对直播的商品进行上架和排序；

商品讲解功能：主播点击“讲解”按钮，即可进入该商品的讲解时间。粉丝端会弹出商品卡片，点击购物车自动定位该商品；

商品列表展示优惠券：在小店&淘宝店铺后台设置商品优惠券，直播间商品列表会展示“优惠券”标签，点击商品列表进入“商详情页/种草也”领券后购买。另外，直播中，有趣的标题和好看的封面，也可以吸引更多的人气。

*后，直播前一定要保证商品都已经提前添加到橱窗，也能挂到直播间购物袋内。当天记得提前试播，保证网速正常、购物车及上下架功能正常，确保开播顺畅。

还不知道详细开播流程的朋友，也可以关注@电商小助手抖音号，@电商小助手是官一网唯一指定的抖音购物车教学平台，在这里你可以学习到：

- 1) 购物车功能、使用介绍；
- 2) 抖音小店玩法介绍；
- 3) Dou+使用攻略；
- 4) 各垂直类目直播、带货玩法介绍。

并且，@电商小助手还会不定期进行直播，向抖音创作者们介绍官方*新的政策、方向，以及各种玩法和规则。

如果你是在做带货，那就一定不要错过这些官方渠道的运营指导。