

# 南阳网红如何使用抖音短视频带货？从选择产品到带货技巧都有哪？

产品名称	南阳网红如何使用抖音短视频带货？从选择产品到带货技巧都有哪？
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

2020开年，抖音宣布日活突破4亿，凭借创作门槛的全民化与超高信息传达效率，短视频彻底火了，怎么做号?如何带货变现?成了来到抖音掘金的创业者们关注的问题。那么如何利用抖音短视频带货?从选品到带货技巧一定要来看看。

作为深耕短视频变现生态的小程序SaaS平台，下面就结合实战操盘经验来分享下短视频选品策略与带货转化技巧：

准确选品：短视频只是渠道，产品才是王道

### 1、实用刚需

短视频+信息流的产品机制能让人刷个不停，但也导致了碎片化的获客场景痛点，因此带货转化率就需要依赖产品力本身。

而考虑到目标用户群体，刚需日用品如拖把、厨具等，及使用频次高需多次复购的产品如垃圾袋、食品等，无疑更具有普适性。

事实也正是如此，从好物榜来看，交易量\*大的品类基本集中在日用百货、美妆洗护与服装食品等品类。

2、物美价廉在品类之上，商品质量与价格是影响转化率\*大的两个因素——产品形态能影响用户下单意愿，品质好坏则与用户体验息息相关，进而决定了账号的口碑与用户后续复购;而根据实际表现，价格在100元以内产品\*容易爆单，这一方面可能与用户对在短视频APP购物的疑虑有关，另一方面客观上也表明人数\*多的用户基本盘消费水平普遍较低。要找到兼顾物美与价廉的货源，就需要跳过中间商找到供货源头，同时做大单量，通过议价不断压缩进货成本。

### 3、优惠让利

产品准确，价格合适还不足以吸引用户直接下单，加之短视频碎片化的场景，流失率将会很高，而从用

户占便宜的心理出发，通过投放优惠券、满减等促销活动，辅以好评返现，可有效提升\*终的带货转化率。

打造高转化视频：内容为本，准确带货

#### 4、内容引流

选定账号领域之后，保证内容的垂直度，以便被算法推荐进而触达准确用户，具体到选题，可通过数据采集平台来追踪热点，或借鉴同领域达人作品寻找灵感。而要保证持续产出优质视频，就需要关注账号与视频数据，通过分析、复盘以数据支撑调整和修正内容创作，更重要的是关注评论区用户反馈，以不断提升内容质量。

#### 5、植入推广

高转化的视频一般都具备辨识度，或者说账号人设，以获取粉丝信任，进而通过好物种草等形式提对其进行转化。

需要注意的是推广信息的植入一定要软，否则易引起粉丝反感，同时受限于推荐机制，建议以多个账号搭建矩阵，以保证流量获取的稳定。

开通橱窗带货要跳转第三方APP交易，用户易流失且需承担佣金抽成，而小店入驻成本与门槛极高，加之近期购物车改版后，小商家订单普遍下滑，基本将腰尾部玩家拒之门外。

而抖音小程序则完全不受改版影响，可作为自营平台帮助商家承接交易，同时小程序在入口与能力上均更具优势，合理使用也有助于提升\*终的带货转化率。

注意力经济时代，用户在哪里机会就在哪里，而在短视频时代，要通过带货变现流量，在内容与产品基础上，一个好用的带货工具是必备条件。

所以现在短视频带货是很赚钱，但是很多用户不知道如何做，可以选择抖音短视频的方式来成功带货。