

上海DY代运营 DY直播卖货技巧

产品名称	上海DY代运营 DY直播卖货技巧
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	抖音代运营:抖音直播带货 短视频代运营:短视频直播带货 上海:徐汇
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

产品详情

上海DY代运营、短视频代运营、DY直播带货找电话/微信：130-4934-4598。我们公司专/业做DY代运营，DY短视频代运营，DY运营方案，DY内容定制，DY企业运营，DY拍摄，DY号分析，DY卖货，直播卖货、DY直播带货、短视频直播带货、淘宝直播带货两年了，有丰富的经验，有诸多成功案例，有专/业的运营、拍摄、剪辑团队，欢迎各位有需要的老板前来咨询！DY直播卖货技巧

1、注重品牌宣传，为品牌负责老罗的首场直播我是完整看下来的，过程中不止一次让我联想到奇葩说，两者看似是完全不一样的场景不一样的内容，但是有两个类似的点。第一：一个是以讲相声闻名，一个是辩论节目，都是说话的行家；第二：马东把广告商哄得非常开心，该露出一秒不少，老罗同样以严谨的态度，保证品牌露出时间，并且不会让人因为商品降价而觉得品牌廉价。很多带货主播注意力都在卖货上，而忽视对品牌价值的宣传，这其实是很多品牌不喜欢的。作为主播，谁能真正俘获品牌的心，谁就能赚得盆满钵满。

2、在选品上花大心思老罗是3月19号公开发布消息宣布进军直播带货的，给自己留了2周的时间做准备，但是我相信他们在这之前就已经开始筹备招商事宜。对于一位电商主播来说，选品真的太重要了。以老陈的名气和预计的流量支持，他是不缺货的，难点是根据自己的擅长方向和粉丝的属性从成千上万的商品中选择可能的爆款。总结一下，选品有几个要点。第一：以坚决对粉丝负责的态度，严谨的试用试吃，注重体验感，这些对于向来注重体验感的老罗团队来说是小菜一碟；第二：价格！价格！价格！重要的事情说三遍，老罗团队跟所有的品牌方都签订了保价协议；第三：凭借对自己粉丝画像的了解，结合当下热点与粉丝的需求，去发现有可能成为爆款的商品；第四：结合主播自己的擅长方向，比如这一次老罗推广的的23个产品中，电子家电类产品占比接近50%。

3、风格定位，形象打造整场直播看下来，老罗给我的印象可以用12个字概括：憨厚老实、真诚严谨、风趣幽默。对于卖货主播而言，做到有趣难能可贵，更难能可贵的是，靠谱！