

# 杭州网红带货

产品名称	杭州网红带货
公司名称	宁波海曙区果利邦电子科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省宁波市海曙区华楼街90号(1-75)室
联系电话	13027200996

## 产品详情

抖音电商现在也是特别火爆的一个投资项目，有很多抖音网红已经开始带货了，而且效果非常不错，我们经常能够看到一些抖音网红们到批发市场拍的短视频，杭州网红带货那么到底应该如何带货效果更好呢？

### 1、定位

抖音账号定位是关键，直接决定了我们的涨粉速度、变现方式、赚钱多少、赚钱的难度、以及引流的效果，同时也决定了我们的内容布局、账号布局。

首先清楚自己做抖音号的目的是什么，增加流量然后变现，那么实现这个目的的途径有哪些，最常见的几种方式有，电商带货、线下消费、直播、知识付费。

举几个电商带货的例子，比如比较火的蓝小爸，摄影师爸爸视角下的女儿，主要是销售童装为主，线下

消费就比较普遍了，比如同城一些美食推荐之类的，知识付费也比较多，比如PPT制作，怎么考证，分享书籍内容等等。

## 2、内容产出

抖音定位好之后，先在抖音寻找与自己类目相同的抖音账号，前期不妨先对标，再模仿。

有很多淘宝商家做抖音账号，第一个视频就是自己家的面膜怎么怎么好，一天发好几十个视频，一次做好几个账号，结果一个都做不起来。

抖音不是一个靠量去积累的平台，它是一个点爆发的平台，平台上用户更看重视频的质量而不是数量。

这个问题一定要弄清楚，前期没有好的内容产出，后期是做不起来账号的。

比如女装街拍类的抖音账号，可以前期去人流量较大的地方去拍摄路人，等到粉丝积累到一定程度了，还是原来的地点，原来的拍摄手法，只不过路人穿的衣服就变成了我们自己的品牌。

持续性的内容输出，有助于我们更好的积累粉丝，这样你的号才会做起来，而且粉丝粘性也不会太差。

## 3、产品植入

在拍摄商品短视频的时候，广告植入不能太硬也不能太急，应该遵循抖音的拍摄方式和变现形式。

一个广告文案是否合格，取决于文案是否可以连接用户目的和产品属性，无论做任何形式的广告，这点都是通用的。

之前有很多淘宝商家的广告，写的拍摄脚本就完全是广告片的拍摄方法，全程都在介绍产品，植入非常生硬，结果效果也非常差劲，转化也不行。

所以一定要按照抖音的方式定拍摄脚本。

例如有一家杭州的潮牌店花了6000块钱找杭州网红带货“街拍滚叔”拍了个街拍视频，结果视频上了推荐，流量暴涨。两天之内链接上的商品全部售空。

想要利用好抖音这个工具来带货，确实需要掌握一些技巧，做一个可行的规划，然后再去运营，这样将会带来很不错的带货效果，当然了，如果能够请一些知名的网红也是很不错的。

杭州北抖星平台现已对接两万多网红达人入驻，达人还在不断增加，平台为了商家与网红之间更稳固的合作，做了双向选择的模式，商家可以挑选达人，达人也可以挑选商家，使得商家更好更便捷的对接达人，达人更快更准确的选择适合自己的商品。北抖星主营业务包括抖音带货，抖音小店怎么开通，精选联盟入驻，抖音小店代运营，抖音创业项目，网红带货，短视频项目，抖音直播项目孵化等。