

# 直播带货-3大决胜技巧

产品名称	直播带货-3大决胜技巧
公司名称	河南润贤电子科技有限公司
价格	1.00/套
规格参数	品牌:小红帽 系统版本:抖音版 产地:郑州
公司地址	航海路嵩山路东方大厦18楼1806
联系电话	13383817307

## 产品详情

2020年比较热门的莫过于直播电商，据估计，今年直播电商的销售额会突破1万亿。很多人争先恐后的涌入直播带货，做了一段时间后，发现结果不理想，很快就放弃了。直播带货想做好，需要清楚决定直播电商决胜的3要素。

1. 直播间有不错的流量
2. 是否有完善的且有一定深度的供应链，直播间所卖产品是否有优势
3. 直播间要有不错的互动。

下面关于决定直播带货是否能做好的3要素，分别做一一总结：

### 1，直播间需要有不错的流量。

很多人基本都在这一点上羁绊住了脚步，前期没有什么粉丝积累，看到有人做直播赚到钱，自己觉得这有什么啊，我也可以做。于是就一部手机，开始开播，前期直播间没啥人，就拉着自己身边亲朋好友进来，即使这样，直播间在线人数也是在1/20人左右。但是不能每次开播都要亲朋好友过来充人数，大家也有事，而且只靠三三两两的人，是无法提升直播间热度，进而也就不能带来真正的潜在客户流量。

利用抖音全自动运营系统，可以实现直播间真人互动，自动在直播间发言，给主播点赞，浏览商店，自动加入粉丝团等等。1个人可以操控几百部手机，在直播间互动，这样直播间永远就有好的人气。

### 2.强大的供应链体系以及产品优势。

很多人带货，并不是从厂家那里拿的货，基本都是从代理商或者厂家的OEM代理商拿的货源。不论从产

品的价格上，还是产品的多样性跟同行业相比，都不具有优势。（如果说缺乏真正能支持你的产品供应商，在跟同行的主播竞争时，没法展示出产品的独特性，和价格的优势，直播间销量也不会很理想。）

大品牌不会找一般的主播合作的，对于素人直播而言大多是没有品牌的商品，但是就是因为性价比高，所以才会有不错的销量，服装/化妆品/鞋包/日用品/小家电等全行业产品，我们可以帮你去对接优质供应商，为客户争取到较大权益。

### 3.直播间要有不错的互动。

其实不论是普通人开直播，还是明星开播带货，前提还是卖货，就相当于一个网上的售货员。我们买东西，肯定不想看到一张冷冰冰的毫无温度的扑克脸，所以如果想做好带货，一定要跟直播间的用户有很好的互动和交流。就算你是明星，如果高冷，可能看你直播的很多，但是真正卖货的没几个。直播间互动很重要！

关于直播带货能否做好的核心因素，以及如何改进，都已经做了非常全面的说明。更加深度有料的内容，可以进一步交流。