

在疫情背景下抖音直播带货中对“茯茶”销售的赋能

张明珠

西安培华学院, 中国·陕西 西安 710125

【摘要】近几年来, 互联网技术得到了迅猛的发展, 进而推动了自媒体时代的来临, 从而也诞生了一种新的职业, 通过自媒体平台进行直播带货。而这种直播带货的新经济形式, 大大的推动了我国市场经济的发展, 并逐渐成为一种重要新经济发展形式, 受到越来越多企业的青睐。直播大获主要借助的是各种互联网平台, 比如淘宝、快手、抖音等购物或者是短视频软件, 其中, 最受欢迎的就是抖音。抖音是近几年来比较热门的直播带货平台, 主要原因是因为该平台所涉及到的范围非常的广, 容纳了各个阶层的消费者, 有着比较广泛的群众基础。因此, 抖音平台当中的直播带货为茯茶的发展带来了更为广阔的空间, 销售的渠道变得越来越广。茯茶借助于抖音平台的知名度以及多角度的信息流转功能, 加快了茯茶的销售速度, 同时, 还受到越来越多的人欢迎, 成功的让茯茶走出了在销售方面时间和空间的限制。本篇文章围绕疫情背景下抖音直播带货钟茯茶的销售展开了论述, 首先分析了网络直播带货的主要优势, 随后则是进一步探讨了在抖音短视频平台当中茯茶直播销售的具体体现, 随后则是进一步分析了在抖音平台当中茯茶直播销售中所存在的问题, 最后则是提出了具体的解决策略, 以此供相关单位和人员参考。

【关键词】疫情时代; 抖音平台; 茯茶; 直播营销

【基金项目】2020年校级大学生创新创业训练计划项目“融媒体环境下砖茶文化短视频创作与推广”(项目编号: PHDC2020063)。

引言

随着网络时代的来临, 改变了人们目前的消费方式以及信息获取的途径, 越来越多的人开始从互联网平台当中获取信息资源, 在虚拟的交易平台消费, 而这也进一步推动了抖音等短视频软件的兴起。抖音作为近几年来十分热门的短视频软件, 除了具备娱乐大众的功能以外, 同时, 还具备着直播带货的功能, 对于我国虚拟经济的发展做出了重大的贡献, 有力地推动了我国市场经济的发展。直播大获主要是指商家通过在抖音平台上开设账号, 随后, 邀请知名主播对货物进行介绍, 推广以及销售, 通过利用抖音的人流量, 借助大数据信息快速传播的功能, 提升产品的知名度, 对产品进行市场推广。茯茶作为一种茶叶, 很多人对于该茶叶的了解是比较少的, 茶叶的知名度比较低, 但是该茶叶却有着较高的药用价值, 同时, 在人们日常生活当中也发挥着重要的作用, 就有着祛湿健脾等功能。但是由于其功能的鲜为人知, 茯茶的知名度以及销售额并不高, 针对这种情况就应该顺应短视频时代的发展潮流, 借助抖音APP进行直播带货, 利用这种新型的营销方式让茯茶走进大众视野当中。同时, 在抖音视频当中, 还可以让广大人民群众了解茯茶的生长以及制作流程, 这样可以进一步拉近和消费者之间的距离, 可以给予消费者更为真实的产品体验感, 进而增加消费者对于产品的信任, 减少在消费过程中的各项顾虑。更重要的是, 在抖音平台上对茯茶进行直播带货, 除了可以对茯茶产品进行销售以外, 更重要的还可以向广大人民群众拓展中药相关的一些知识, 有利于让广大人民群众了解我国的中药文化, 对于弘扬我国的传统文化, 宣扬时代正能量也有着重要的作用。但是目前从茯茶抖音直播带货的现状当中可以看出, 在直播带货过程中仍然存在一定的问题, 相关单位应该对此引起重视, 采取针对性的措施进行解决。

1 网络直播带货的主要优势

网络直播带货和传统的实体店贩卖相比是具有较强优势的, 主要体现在以下几个方面。首先, 网络直播带货主要是以零售为主, 大部分用户只会购买少数用品, 并不是面向批发商的, 同时, 所面向的市场非常的广, 从而就可以解决产品滞销的问题, 对

于去库存, 去产能有着重要的作用。其次, 网络直播带货当中并不是简单的对产品的性能进行介绍, 还会从各个角度对产品进行展示, 例如, 在茯茶直播带货当中主播就会播放有关茯茶种植、采摘以及制作的过程, 而这则有利于消费者更加全面的了解这个产品, 进而增加消费者对该产品的信任度, 以此来达到提升产品销售额的目的。再者, 网络直播带货的形式可以进一步降低厂家的销售成本, 抖音所面向的市场。除此之外, 直播带货形式之下的产品的流通时间会大大的缩短, 商家以及主播可以借助流量红利以及抖音粉丝来缩短产品的流通时间, 进而获得更大的经济效益^[1]。

2 在抖音短视频平台当中茯茶直播带货的具体体现

2.1 直播带货内容具有较强的针对性

茯茶产品在抖音进行直播带货的主要目的就是为了提高茯茶的知名度, 因此, 在抖音直播带货过程当中并不会涉及到过多的商业性广告, 相反, 商家以及主播会通过一些更加接地气的内容来拉近和消费者之间的距离, 来营造一种真实且纯朴的感受, 进而增加消费者茯茶产品的信任感和认同感。在抖音平台进行茯茶直播带货运营的时候, 商家以及主播会着重展示茯茶产品的生产过程, 并考虑到消费者的消费需求, 对产品进行立体化的展示, 进行针对性的营销策划, 而这则会让产品的真实性更强。同时, 主播在直播带货的时候还会真实的到达对应的种植场所当中, 并且还会和现场的工作人员进行互动, 还具备试喝的流程, 而这些都是都在无形当中提高了茯茶的知名度。

2.2 注重人设包装

在利用抖音平台进行茯茶直播带货, 通常还会和明星进行合作, 商家通常会通过明星对产品进行再次包装和宣传, 通过明星本身的知名度来提高产品的附加值, 从而获得更广的消费市场。例如, 李子柒就是一个典型的案例, 通过还原农村生活, 宣传我国传统的文化知识, 在网络上掀起了一股热流, 并推动了以李子柒为品牌的产业快速发展, 并在市场上获得了较高的销售量。抖音短视频平台上人设的包装对于产品的推广有着重要的作用, 因此, 在茯茶产品推广过程当中也会借助人设包装的形式, 来提升

产品的知名度^[2]。

2.3 注重价值提升

抖音短视频平台的茯茶直播带货主要是依靠粉丝量,当粉丝达到了一定数量产品的价值也会越来越高,销售途径更广,因此,在直播带货过程当中商家以及主播更加注重视频的更新,会通过长期更新视频的方式来巩固旧粉丝,吸纳新粉丝。而这就要求商家以及主播需要科学的对抖音账号进行经营,做好视频的制作以及更新工作。而在制作这些视频内容的时候,会着重考虑消费者的需求,同时还会穿插一些抢红包的小游戏,以此来增加和粉丝之间的互动。除此之外,在视频制作的时候还会科普一些文化知识,例如在茯茶制作方面就会着重录制手工制作方面的视频,进而宣传相关的知识,以此来提升茯茶产品的价值。

3 在抖音平台茯茶直播带货中所存在的主要问题

抖音平台茯茶直播带货的关系就是商品和互联网的结合,而这一种新型的组织形式也会诞生对应的新型关系,主播、产品以及市场会出现新的关系定义,同时,产品的直播内容也会发生形式的变化。产品的内容不再局限于各项数据信息,同时,还包括各种图片、视频等等。除此之外,这种直播带货的刑事消费权完全掌握在消费者自身的手中,消费者可以根据自己的意愿以及需求自主的完成购物。但是,这种直播带货的形式也带来了一系列的问题,因为直播带货更加强调于互动性和及时性,主播需要和消费者一边互动一边直播,如果主播缺乏这方面的技能,直播间的客流量将会降低,取得适得其反的带货效果^[3]。

3.1 新主播和观众之间的互动性不强

在抖音平台上进行茯茶直播带货的时候,主播必须要和观众进行有效的互动和交流,通过一些小游戏或者是问题来引导消费者消费,让消费者更加了解这个产品的性能。而这就比较考察主播的口语表达能力以及临场反应能力,这对于经验比较丰富的主播而言是没有问题的,但是对于一些新主播而言这方面的问题比较严重。由于新主播刚刚接触到这项工作,因此,不懂得如何和观众进行互动和交流,并且在互动交流过程中的反应能力不够,从而导致直播间氛围尴尬。

3.2 主播没有做好和观众的线上交流

在抖音平台进行直播带货的时候,主播除了和观众在直播间进行互动交流以外,还需要开拓一些其他的线上交流方式,比如微信或者是QQ号等等,通过建立微信或者是QQ公众号的形式和观众进行线上的互动,从而达到稳定人流量的目的。但是部分主播在直播带货的时候却忽略了这一点,进而导致在后续直播过程当中出现大范围的人员流失,导致抖音粉丝不稳定,进而影响到了直播带货的效果。

3.3 主播的交流话题不够新颖

在进行直播带货的时候,主播在介绍产品性能的时候应该使用一些比较幽默的语言,或者是利用一些段子来吸引观众的眼球,引导观众主动和主播进行互动。但是部分主播在介绍产品性能的时候,所使用的段子都过于陈旧,缺乏一些个性化的语言,进而导致语言表达非常的乏味,而这则会导致观众和主播的互动性较低。比如,李佳琦在口红带货过程当中,所诞生的个性化语言就是“买它”,而这种辨识度较强的个性化语言也为李嘉琪带来了更多的粉丝量^[4]。

4 针对抖音平台茯茶直播带货问题所提出的解决策略

虽然目前在抖音平台茯茶直播带货工作中仍然存在一定的问

题,但是这些问题都是可以得到解决的。商家以及主播需要结合抖音平台茯茶直播带货的具体情况,对相关的数据进行分析,以此来调整对应的直播带货方案,通过解决关键性的问题来提高直播带货的质量和效率。目前,在茯茶直播带货过程当中,某些主播的标准化程度比较低,没有严格按照直播带货的流程进行营销宣传,而这种不标准化的直播带货走进一步降低了茯茶的销售量。针对这种情,提出了以下措施进行改进。首先,在抖音平台进行茯茶直播带货的时候,应该选择优秀的主播进行带货。选择知名度比较高,有稳定粉丝流量,同时,有着丰富直播带货经验的主播进行合作。同时,在直播过程当中还应该要求主播必须要严格遵循带货的相关流程,严格按照相关要求完成该工作,同时,在直播过程当中要加强和观众之间的互动和交流,要形成自己的带货风格^[5]。

其次,在直播带货过程当中还应该注重茯茶文化的创新工作,彼此来开拓年轻群体的消费市场。因为茯茶在中老年群体当中的受欢迎程度要远远高于年轻群体,因此,年轻群体的市场仍然有着比较高的市场潜力,因此,在带货过程当中要注重新消费市场的开拓。在这方面可以选择一些当前比较红的明星进行人设包装,利用明星的流量来带动产品的销售,来吸引一批年轻的消费者。同时,还应该注重茯茶产品的包装,结合当代年轻人的喜好选择,更为精美以及便携的包装方式,从而符合当代年轻人的消费口味。例如,“茶尖尖”这一个产品,就将花茶和红糖一起搭配起来销售,并利用精美的包装吸引了一批年轻的消费者。

除此之外,在直播带货过程当中商家以及主播都应该不断的反思自己的营销方案,不断创新直播带货的形式,除了在抖音平台上进行引流以外,还可以借助微信或者是QQ等平台进行宣传。或者是打造新生代的网红,将茯茶的种植户也融入到抖音直播带货平台当中,通过在农村打造新的网红,来提升茯茶的宣传度^[6]。

5 结语

在疫情背景之下,茯茶实体店的销售受到了破坏,但同时,这也是新的发展机遇,可以借助抖音平台以直播带货的形式为茯茶拓展更多的销售渠道,让更多的人来关注茯茶这一产品。这样不仅可以给商家带来更大的经济效益,同时,也可以推动我国电商行业的发展,提升我国的经济实力。

参考文献:

- [1] 张阳. 有效共情: 新闻短视频传播的关键要素——以“直播绵阳抖音号”为例[J]. 西部广播电视, 2020, 41(19): 183-185.
- [2] 高凯. 新零售时代高等职业院校茯茶自媒体运营人才路径研究——以抖音平台模式分析为例[J]. 经济研究导刊, 2020(19): 133-134.
- [3] 周治忠. 罗永浩携手抖音直播卖货疫情催化直播带货跨入“全民时代”[J]. 计算机与网络, 2020, 46(08): 8-9.
- [4] 周文意, 许必芳. 网络视频直播环境下的国产化妆品营销策略分析——以完美日记为例[J]. 营销界, 2020(16): 16-17.
- [5] 李洁. 网红直播带货对福建茶叶营销的影响[J]. 福建茶叶, 2021, 43(10): 42-43.
- [6] 袁一鸣, 陈晨, 杨蕊. 逐梦者与数字劳工: 析草根带货主播劳动过程——以浙江省北下朱村主播群体为例[J]. 新闻研究导刊, 2021, 12(11): 98-101.