

拼多多代运营 直播代运营托管 专业主播

产品名称	拼多多代运营 直播代运营托管 专业主播
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多直播现在从原来的店铺直播，开始逐步向共域流量入口开放，首页开通了直播的流量入口，更能看的出来接下来的直播重要程度，作为拼多多的商家，如何合理的店铺运营 配合 直播运营 是接下来2020年11月后的新玩法，更是2021年的主流玩法趋势。

一、为什么要重视多多直播

大促爆发期间，我们要做非常多的工作，为什么要分出一部分精力来搞多多直播呢？这里有两个非常重要的原因。

直播广场的上线

拼多多APP在最近一次的大版本变动时，将首页的第二个模块由“关注”变成了“直播广场”，这是一个全新的流量入口。平台对直播的重视程度可见一斑。

只要你的直播满足一定的条件，就会出现在这里，来获得这里相应的独立流量。

那么我们的11.11大促，也正是这个模块打响的新时机。抓住大促的机会上直播广场，我们以后的商家直播，将获得更多的流量和粉丝。

弥补销量的低成本路径

大促期间，其他推广的花费，像是多多搜索和多多场景，因为大家都在加大投入，行业均值出价会被拉高，因此推广成本是会上升的，也会比较高。

跟他们相比，直播的投入成本就会相对较低，直播可能更多占用的是我们的精力而已。

因此对于在推广和资源位的提报上实力不足的商家来说，直播是一个在大促期间弥补店铺销量的好方法。

二、大促期间如何使用多多直播

那么在大促期间我们要如何用好多多直播呢？我们可以从直播间的装修、直播时长、直播选品、直播活动、直播推广这5个点入手操作。

直播间装修

当大促进入爆发期之后，全站都被大促的氛围所笼罩。这个时候在直播间的装修上，我们也要融入大促元素，让买家对你的店铺印象深刻，从而增加店铺的关注人数，引导成交。

具体的装修包括直播间的封面图、直播的标题、直播间的背景布置、直播中发的优惠券的设置和命名、直播侧边栏的贴片等。这些素材我们都要使用大促的主色调，如红色，并加上大促的标志元素如“11.11”等。

直播时长

在大促期间，我们的直播时长也要做出改变来与大促适配。

a.从大促预热期开始，我们在固定时间点开播的基础上，可以每天逐步延长直播的时间，让买家养成收看的习惯。

b.在大促爆发期，我们要全力直播。简单来说，就是从10号的晚上八点开始播，一直播到大促爆发期结束。

c.在大促的余热期，我们可以逐步减少直播的时长了。只在经过测试的，店铺单量集中的核心时段播出。

直播选品

a.在大促的选品上，我们要做到和大促资源位的选品一致。具体可以搜索【大促选品】查看之前的课程。

b.在选品的数量上，因为我们大促期间直播的时长会比较长，所以要提高我们的选品数量。例如，我们播10小时的话，要选20-30款商品。

c.在选品间的搭配上，因为我们本身挑选了比较多的商品，就更要注意品与品之间的配合。例如1个引流款的爆款商品，要搭配5个左右的利润款商品。并且商品之间要产生联动销售，如毛衣和外套，炒锅和蒸锅搭配。这样才能更好的提升直播的ROI。

直播活动的策划

为了避免单纯直播介绍货品的无趣，我们可以为大促的设计专属自己店铺的营销活动哦！下面来看为了这个活动，我们在每个时期要做什么。

a.蓄水期

在蓄水期，我们需要策划营销活动的形式和主题，并且确定营销活动的时间。一般情况下，我们可以定在大促类目的活动日和爆发当日。就能形成类目爆发+大促正式爆发两个高峰了。

形式上的话，可以设计直播专属商品。例如有商家在中秋节大促策划了一个粉丝节，专门做了一个礼盒形式的产品，可以叠加直播粉丝券，来回馈直播粉丝。

b. 预热期

在预热期，我们就可以针对店铺的这个直播营销活动进行反复预告啦！

c. 类目活动日&大促爆发日

在类目活动日和大促爆发日，我们就可以正式开启我们的直播活动。来收割前期预告的流量，冲刺两波销量峰值。

d. 余热期

余热期时，我们就可以进行大促的返场活动。这个时候在选品上要注意了，一般我们的选品比例是：低价清仓1/3+新品预告1/3+利润款1/3。

这样可以收割大促剩余流量，并且为后续的新品起量打好基础。

直播推广

直播的推广上，我们也要结合大促不同时期的特点来做。

a. 预热期

在此期间，我们要以积累新客户为主，筛选出推广效果好的人群，为大促锁定目标做准备；

b. 爆发期

我们要加大效果好的人群（主要是店铺相关人群）的出价，在大促当日尝试以5%的幅度去提升出价，来观看直播流量的增长情况，这一天全力投入，直到销量无法增长为止；

c. 余热期

这个时间，我们要开始控制推广成本。快速去降低人群效果一般的出价，对那些效果好的人群，也要逐步降低出价，还是可以用5%的幅度去进行尝试。

以上就是大促期间多多直播的一些技巧，直播并不难，为了大促的销量

我们公司是专注做拼多多代运营 直播策划推广 主播等 一条龙的全托管运营方式，如果您对直播不太了解，店铺运营不熟悉 可以咨询详谈