

医美直播如何做，需要注意什么

产品名称	医美直播如何做，需要注意什么
公司名称	河南青眯实业有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）商务外环路13号9层904号
联系电话	16638101768

产品详情

2020是另一个直播元年，很多企业也加入到了直播的行列，无论是公域直播还是私域直播都做的比较不错，医美直播也是如此，某氧，某宝上面医美直播玩的也是比较好，但是真正做过医美直播的机构来说，公域类的直播，除了投入大之外，基本上没有太大的作用，引流客户也是微乎其微，只能是作为一个引流的工具。

所以这种情况下也就逐渐由机构和策划公司开始做私域直播活动，通过社群裂变，像地推，线上推广模式，建立自己的私域流量，然后引流到私域直播进行营销转化，在直播的过程中，吸引客户加个人号或者是公众号留存，一次活动之后，就可以自己根据自己机构的情况在一些节日期间自己策划直播活动，直播间平时可以讲一下医美知识，因为对医美这块大部分人时比较向往，但是对这块了解也不是很深，定期的医美知识讲解，和客户建立长期的纽带，达到长期营销的效果。

青眯直播根据医美行业的需求开发出了一款集社群裂变，直播营销为一体的营销工具，在直播前裂变预热时，裂变软件配合社群营销，让裂变达到更好的效果，并且裂变软件设置由医生问答，种草日记等，客户进来直接就能看到客户的反馈情况，增加客户的体验感，和客户建立初步的信任，为下一步的直播打下良好的基础。

医美直播如何做主要需要这几个方面，人，物，场，直播间氛围

人的话就是主播，一般主播的话建议两个，一个是主持人或者是网红，控制直播的流程以及时间，另外一个是自己内部的负责人，配合介绍以及给客户答疑解惑，具有一定的知识储备的能力，以及定价的权利，如果是院长就更好了。

物的话就是您直播的选品，一般直播选品要有引流的产品，通过低价，稀有，性价比高的特点，吸引客户进入直播间，分享给更多的朋友，然后就是爆品，另外就是优质的产品，针对不同的客户群里，设置不同的产品，吸引客户

第三个就是场，场就是场景的设置，场景设置的好坏，也给本次直播起到关键性的作用，一般需要背景

墙，桌椅，小礼品，灯光，手机，互动道具，等等，直播场地互动有趣也会吸引客户留下来

另外就是直播间的氛围，如果人物场都设计的很棒，但是直播间里面没有人互动，没有宏包，礼品啥的，也调动不了客户的积极性，所以直播间互动氛围也很重要，每个人都有从众心理，好的氛围增加客户的信任感，达到营销的效果。

青睐直播是专门开发私域直播系统的公司，设置各种营销和拓客功能，帮助企业快速拓客，直播间机器人互动，商品推送，分享有奖，送礼物，宏包，送心心等各种营销功能，带动直播气氛，达到直播效果，和客户建立信任。

想要做好医美直播，主要的就是这几项，直播间的策划活动，主播，场地布置固然重要，直播软件也是同样重要的，适合自己的直播软件，达到事半功倍的效果，不适合自己的，策划活动做的再好，也不一定能达到预期的效果。以上就是关于医美直播如何做，需要注意什么的介绍，了解更多，可以联系我哦

。