

怎样做拼多多直播?拼多多直播代运营

产品名称	怎样做拼多多直播?拼多多直播代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

1、拼多多直播方式

- (1) 手机直播 ~ 简单，
- (2) 电脑直播 ~ 相对来说有点麻烦。

直播有两种形式，一是店铺直播，二是个人直播，带货，赚取佣金。

2、直播引流的权重算法

- (1) 直播间权重依附于商品的权重，直播时没有访客，可以通过提高单品权重解决。
- (2) 互动率要高，互动率是用户在直播间的发言，互动高可以提高直播间和店铺的权重，一般用小号引导出优惠信息，产品的卖点，用小号不要瞎聊，小号是为引出优惠信息或则商品卖点而存在的。
- (3) 停留时间，指的是用户在直播间停留的时长，有优先展现出来，告诉他们多长时间送一次福利。
- (4) 引导用户关注店铺，每天有，免单名额，直播间的价格更优惠等方式引导。
- (5) 直播时间越到后期，粉丝粘性更强，直播间的人气就会越高。
- (6) 直播时长越长，权重越高，建议每天固定时间段直播。
- (7) 直播间的成交金额，也会影响我们直播间的推流，系统权重注重日销，拿你和同行数据做比较。在直播间下单，保证直播间有稳定的增长。
- (8) 无人直播，录视频上直播，不太建议使用，有可能被抓降权。

3、怎么提高转化：

- (1) 不要闲聊，早知道开直播你是一个营销人员，要介绍你的商品。
- (2) 弄一张纸条介绍，有商品销量几个名额，用小号过一会就问一次，商品还有名额吗。
- (3) 只有直播间才能享受这个价格，营造紧迫感。
- (4) 一定要通过互动进行引导
- (5) 制造出紧迫感
- (6) 在直播间发优惠券。

4、直播间引流方式：

直播间会提升单品和店铺权重。权重的提高系统会给我们带来更多的免费流量！

- (1) 自然流量引流，单品权重搞，店铺权重高，可以给我们带来自然流量。
- (2) 直通车引流：搜索推广，特点是贵，但是流量相对，场景推广，比较便宜，不过流量不大。

想要直播间拥有持续流量？

需要进行直播优化，例如保持直播频次、提高店铺关注、设置有吸引力的封面和标题、加强客服引导、加大广告投入等

二、营销布局提升直播产出

1、设置互动

相当于提前预热，具体操作：开播的时候，点击“营销神器”，填上金额，系统就会自动发放

2、设置直播间优惠券

粉丝券

于单品优惠，面额要求不低于5折，并且数量有限，需要商家提前进行设置；好处是可以引导直播间的活跃，提升直播间转化。

直播专享券

只能在直播间使用，面额没有要求，直播时自动发放，用户无需分享即可领取；好处是可以让用户看到直播间的优惠，促进下单和购买

注意：这两个券不可以同时使用，但是可以和平台券叠加使用，也不会影响历史低价

三、巧用多多直播新玩法

1、无人循环直播

2个优势

成本低

时间成本、人力成本、资金成本都很低

效率高

想什么时候播就什么时候播，想播多久就播多久，不受人限制

如何操作？

录制长视频

先要录制一个优质的长视频（30分钟以上），视频重点是介绍产品，并且需要有人去街拍

人群的圈定

高购买人群：收藏过、加购过、成交过

短信的文案

可以参考平台的模板

发送的时间

直播前2小时发送，注意：拼多多规定晚上10点-次日9点为短信免打扰时间，不能发送短信

2、站外分享

通过QQ行业群、微信朋友圈等方式进行站外直播分享，也可以引导直播间的观众去分享到站外

3、平台活动

如果你参加了平台活动并且在活动期间进行直播，就能在提升活动转化的同时引导更多的活动流量进入直播间

4、直播推广

利用拼多多的付费推广进行直播间引流，具体操作：新建直播推广计划-设置好名称、预算、出价

开通直播条件：

- 1、“拼多多商家版”客户端版本至少升级至2.6.2；
- 2、已缴纳店铺保证金且符合阈值；
- 3、在平台有正常的经营行为且无任何平台违禁记录；
- 4、非平台禁止直播类目；

下面和大家谈谈拼多多直播的注意点：

一、直播前期

1、优异脚本设计

脚本的优异程度与本场直播的受欢迎程度是正相关的。在开播前准备好一份适合直播的、有结构、有层次的脚本，使得观众收看也更加顺畅，从而获得更好的效果；

2、恰当的布景

直播间的背景不要过于暗沉或花俏，尽量保证简单、干净、整洁、明亮，根据售卖商品的类可以调整适合的直播背景，如美妆类可以选择纯色背景+桌椅组合，用来放置化妆品，服装类则可以安置简易置架，放置直播服装。

还可以尝试一些差异化的布景，比如生鲜一类的产品，水果可以在原产地果园里面进行直播，突出水果的价格优势和新鲜度。

3、精选直播商品

确定好直播的主题后应为本场直播精选直播商品，选择合适的商品切合直播主题能够更好的。注意直播产品的布局，其实这个和sku的布局大同小异，设置好引流款、利润款、福利款等，优质的产品布局对我们粉丝停留的时间也有帮助，可以有提升转化。

4、提前引流预热直播间

不知道你有没有遇到这种尴尬场面，前期没有做好准备，你不尴尬谁尴尬；短信营销直接!拉取潜在用户，没有潜在用户怎么办?搜索/场景推广先积累1个礼拜，然后开播短信营销拉回来!开通店铺收藏优惠券，每场直播都可以拉一部分的老用户回来看直播，复购买新货。

5、适宜的妆容及穿着

主播的着装和妆容决定了直播是否有代感，能否给观众带来感同身受的体验。选择适宜的着装和妆容会给本场直播带来决定的加分。

还是之前的布景一样的思路，如果是化妆品的直播，可以让主播画好精致全妆，美美的解说商品。包括水果类目以果农的形象出镜更有真实感。

6、选择合适标题和封面图

直播标题和封面图开播后会被客户看到，因此选择合适的标题与封面图会有助于吸引客户看到直播时快速进入直播间;封面图可选择精选一件商品/高颜值主播与商品的合拍/商品广告图，标题则二三句话简明概括当场直播亮点。

二、直播中期

直播中会收到来为观众的评论及诉求，积极的为观众解答问题，耐心的为客户讲解商品有助于赢得观众的信任，利用想看功能也会为你的直播增加曝光的机会；

制造话题-话题的选择非常灵活，选择合适的话题。与直播结合的深入有助于活跃直播间气氛，避免客户一直沉浸在商业的推销性广告中。

在直播的过程中用户是会不断流失的，所以切记要稳住引流渠道，场景的投放和搜索的投放可以适当增加，基于我们目前的测试，直播期间的广告投放投产比是明显增加的!

三、直播后期

利用直播数据做好总结-查看成交总结及互动总的的数据可以客观的反应本场直播的效果，总结本场直播的优点和不足，为下场直播做好准备查看商品成交详细，总结观众下单的原因，作为下场直播改进和着重突破点。

对于拼多多商家或者是主播，既然想要做直播，那自然是需要在直播前做好充分的准备，并且在中后期做好直播的细节工作，这样才能够把拼多多直播做成功，同时还能增加转化率。

0门槛

个人直播是0门槛开启的，并且只要你累积了足够的粉丝，个人直播还可升级为达人直播

多直播间引流

开店铺直播的同时开启个人直播，可以多个直播间进行引流，如果后期运营的好升级为达人直播后，可以产生更大效益

打开拼多多买家端，聊天页面右上角-我要直播；

点击右下角小红盒，可以添加平台的任意产品。

3、达人/店铺代播

价格比较高，有条件的同学可以尝试