

拼多多网店直播的留存率如何提高？拼多多直播代运营 拼多多直播怎么玩？

产品名称	拼多多网店直播的留存率如何提高？拼多多直播代运营 拼多多直播怎么玩？
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

我们都知道随着直播行业的不断发展，吸引到了众多消费者的关注，而网店为了能够更好的引流，所以多数网店都会选择使用直播来进行引流，从而来提高网店的进店流量，不过在直播的时候，我们知道需要尽量提高留存率，以便网店获得更多基础流量。那么拼多多网店直播时如何提高客户留存率呢？

在需要提高直播间留存率的时候，首先需要做好同用户的互动互交性，如果直播间没有互动，那么自然不会有太好的留存率。而在需要提高互动率的时候，需要主播去引导直播间的气氛，以此来提高互动。

一、产品讲解一般产品讲解的版块包含：品牌故事 产品成分 产品功效 产品展示 使用感受 同类型产品对比 突出讲解产品核心优势。品牌故事相比于一些杂牌来说，消费者更倾向于购买品牌商品，这是因为品牌。所以如果是一些小众品牌或者zhiming度不高的品牌在直播时，主播一定要适当给消费者进行品宣。产品成分产品成分也是消费者关注的方面之一，衣服是涤纶还是纯棉？洗发水里有没有加硅油？化妆品里有没有添加有害物质？

产品功效消费者购买产品一定是基于产品功效来购买的，如果没有什么效用的话，商品也就失去了价值。产品展示产品展示是较之传统图片卖货方式能打动消费者的地方，实物什么样子，衣服有没有色差，都可以在这一过程中得到直观展现。另外，对于女装这个类目来说产品展示尤为重要。由于身材差异，衣服的实际效果也是大相径庭，买家秀和卖家秀的玩笑梗也是如此。所以在实际展示中，我们不妨安排符合店铺风格的主播或者设置多个主播。比如说大码女装和小个子女装。一定要让主播进行真人试穿，这样消费者们根据主播的尺码也能预想到实际的上身效果。

2. 网店在直播的时候，还需要准备到合适的话术，比如当用户进入直播间的时候，需要有着一定标志性的话术，以此来提高用户的参与感，从而提高留存率。

控制款式解说时间，不要一味迎合粉丝观看者对产品会进行提问，很容易出现重复性回答或者重复试穿展现的情况，出于提升粉丝留存率的角度，主播会不厌其烦的回答，但是这会影响到直播间的节奏，还会对已经观看过此内容的其他粉丝造成审美疲劳，所以建议每个款式讲解在5分钟左右，给用户留2分钟左右的下单时间，就可以换款。

3. 在直播的时候，想要提高留存率，那么直播期间的优惠活动肯定是不可缺少的，并且在设置优惠活动的时候，其优惠力度建议大于网店平时的优惠活动，否则会导致用户认为价格没有吸引力，从而导致直播间的跳出率增加。

4. 直播间的背景装饰也是会直接影响到网店留存率的重要因素，在装饰直播间的时候，建议尽量使用活泼鲜明的色调，这样才能防止衣蛾你太过单调和压抑而导致直播间的跳出率增加。

5. 直播结束之后，点击发送“私信答谢粉丝”一方面可以及时给粉丝表达自己的感谢，另一方面可以在粉丝打开APP直播的时候，及时出现直播提醒，这样大家开播就会有更多的粉丝进来直播间，直播间观看和粉丝粘性会更加有帮助。直播目的是卖货，在和粉丝沟通期间，既要考虑到大家的审美疲劳快速上货，又要利用沟通技巧引导粉丝下单，所以在直播前一定要充分准备，写好脚本熟悉流程，这样实战中才不会过于慌乱。

上述就是拼多多网店直播提高留存率的大概方式了，而在进行直播的时候，我们还是需要考虑到网店的实际情况，并且需要了解平台对于直播的相关规则，从而确保网店直播的顺利进行。