

# 拼多多直播运营 店铺托管代运营 如何做好拼多多直播干货实操篇

产品名称	拼多多直播运营 店铺托管代运营 如何做好拼多多直播干货实操篇
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

大家好。关于拼多多店铺的问题都可以来问我哟（记得详细看）~

### 一、拼多多做直播的目的？

- 1、拼多多做这个东西毋庸置疑是为了服务商家，帮助商家快速变现。
- 2、丰富商家的一些营销玩法，目前5G时代，直播势在必行。
- 3、为了加大促进私域流量的一个转换。
- 4、无论是中小型还是头部商家，都拥有了一个弯道超车的机会。
- 5、目前直播门槛较低，每一个商家都可以进行，有利拼多多平台生活等内容的丰富多元。

### 二、拼多多直播的入口在哪？

- 1、官方首页。Banner入口，这流量级别肯定是高的。
- 2、多多果园。多多果园里的客户都是属于玩的比较多的高频高粘性客户，流量一样聚集大。
- 3、搜索页面。搜出来的店铺，若有直播会有“直播中”的标签展示。
- 4、在你关注的店铺中，会优先置顶正在直播的店铺，所以其实引流和转化方面都会有个大的拉升。
- 5、其它各式各样的入口：场景里面的营销活动页、聚焦展位、红包天天领现金等广场都有展示...

### 三、直播的内容技巧

## 1、直播前的准备

首先得详细了解当天直播的商品，要一个个去看，能够完整的了解这些产品的具体卖点等，好是提前自己演示一番它的各种内容情况（后面详说）。一般情况播1小时的话，选品直播的商品数量大概整10个左右，不要太多。

其次就是衣着方面，化妆、谈吐等基本礼仪得把关注一下。再就是直播的取景，可以摆一些温馨舒适的生活道具，灯光柔和适中，不昏暗不曝光，再配点轻声的流行音乐，营造出一个比较自然放松的环境。

产品活动安排方面：一般是挑选几个主打的链接，选择其中一个链接做活动，比方说或者是一些优惠券，然后再选择几个新上架的商品做一下推广。

## 2、直播要注意的点

尽量选像素好的手机，有的设备再好不过。然后保持一个好的网络现场+手机电量确保充足！若断播会很影响用户体验！

活动的策划一定要注意做点直播频道独有的活动，比如说整点。像直播间的商品优惠券可以多做一些，若比较好玩一点的可以“截屏抽奖”。就是让你的客户扣1，然后主播截屏，手机屏幕内的各客户昵称被选中的话，就可以做一些礼品赠送。玩法不限，自己可以多想想。

这里就延伸说一下主播的等级了：

一般的主播就只会简单闲聊、拉关注，然后做一些简单的回复。厉害点的主播是在直播间做一些活动的。那超级主播呢，是可以建立一些人设的，类似于网红明星一样，有很多粉丝，人气很高还经常有人去找TA聊天的这种。

## 3、直播间产品的介绍

在产品的介绍方面，一句话就能够概括清楚。产品的快递、产地、特点、优势等，这些东西主播一定要非常清楚。提前设置好话术模板，照读就行。

产品一定要给买家利益点，比如直播间内3 - 5元的资格直播间优惠券。另外与市场对比价格得有鲜明优惠，比如我们店铺的水果设置，在超市里面苹果是6、7元一斤，那在店铺里面卖是3、4元，还包邮，对买家来说就是很受用的实惠了。

另外直播间的这个人群需要进行管理。除了让客户去成交之外，还要引导店铺进行收藏，也就是关注主播。好配一个直播助理，当直播间有客户出现问题类似不满意或者主播解答不上来等负面情况的时候，直播助理可以进行刷屏救场。条件允许的话，配3到5个助理账号都可以，这样无论是开场或者做活动的时候直播助理都可以插入，暖场及活跃氛围。

大部分直播间的问题都会涉及什么时候发货、什么快递、有无优惠等，像这些常见的问题，建议就直接写到小黑板上，直接当直播间的背景墙，一目了然，一看就懂了。

要注意延长客户在直播间停留的时间，尽可能提高每一个进来流量的价值，多引导让TA购买其他产品，提高客单价这个运营就得要多去设计和想的东西。

## 四、如何为直播引流？

除上以上说的要对产品设置利益优惠点。然后直播期间的红包是一定要发的，因为这个是让客户发生裂

变快的方式。你自己试想一下，有朋友告诉你可以领现金红包，你会不会进去？答案是肯定的。

另外直播间内的这个优惠券，它是不计入历史低价的，所以不要担心会影响报名九块九、搜索池等大促活动。然后直播间也有粉丝拉关注券，几十上百块钱一张的，这种高额的粉丝券可以偶尔发个一两张，作为一个吸引客户的点，同样不会计入历史低价。

我有做过测试，直播间做活动时一定要有优惠券，否则直播客户一般都不会下单，因为都没有利益点，会觉得不够实惠想再观望等等。

延伸解说一下拼多多直播的红包规则：

目前拼多多的红包大概是0.5元一个，20元可发约40个红包，私下有和小二沟通过，说后续只会越来越贵。拼多多对这块是有一个流量的补贴，也就是说，你发多少个红包，他给你补多少个流量。它的规则是，客户必须分享你的这个直播然后必须关注才能领红包，所以说这个红包发出去必然是可得到1个收藏。然后相应的它会再拉一个流量来到你的直播间，也就是一个红包拉来了2个流量。这里特别说一下，有的人砸2万元红包，在一个直播间里能快速裂变，涨个10万的粉丝也就不足为奇了。