

拼多多店铺直播托管代运营 直播间怎么互动

直播间互动玩法有哪些

产品名称	拼多多店铺直播托管代运营 直播间怎么互动 直播间互动玩法有哪些
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

对于拼多多主播来说，肯定需要频繁的跟主播间的粉丝们进行互动，只有这样才能够留住直播间的粉丝，并且将现有的粉丝进行转化，对于新手来说，可能还不知道直播间应该要怎么去互动。

1、开播/直播期间打招呼

刚进入直播间的用户，无论是对店铺还是主播都是十分陌生的，主播在刚开播的时候，可以详细介绍一下自己的名字，好是有记忆点的。在直播期间肯定陆陆续续会有用户进入直播间，主播若是商品讲解没有那么着急的话，可以点名欢迎刚来的朋友，被点到名的观众肯定会受宠若惊，增加停留时间。

2、商品上身介绍

直播的核心还是要介绍商品，可以利用高清直播间纤细介绍每个商品的外观、工艺、功能等，若是服装类，主播还可以直接上身穿给粉丝们看，对粉丝来说也能更直观了解商品的信息。若是食品类，还可以在直播间搭建一个简单的厨房，为粉丝展示烹饪过程，这样还能大大减少售后。

3、主播积极回答粉丝问题

无论是多详细的讲解，主播还是很容易忽略一些小问题，若是用户在观看直播过程中，有任何对于商品的问题，主播都可以积极回答，不要担心问题会重复讲解，因为后面来的粉丝可能不了解。根据用户的问题，商家也可以进一步优化商品。

4、抽奖活动

在直播间抽奖可以提升用户的停留时长，并且吸引更多用户前来观看，在刚开播时就可以表明这场直播抽奖的时间节点，好在3个以上的不同时段进行抽奖，可以是整点或、评论突破多少。

5、直播间专享的优惠券设置步骤：

用户进入直播间关心的还是商品优惠了，若是在直播发放优惠券，可以大大提高直播转化，刺激消费者下单。

1、先通过优惠券后台设置好直播渠道的优惠券（店铺优惠券和商品优惠券均支持），点此进入优惠券后台；

2、然后打开直播中控台-互动面板-权益投放-选择权益-创建奖池，中创建优惠券的奖池，点此进入中控台；

3、创建好奖池后，请再次打开中控台-互动面板-权益投放，操作选择权益，即可选择奖池发放了哦~

注意：直播间正式开播后，再通过权益投放中创建奖池哦~

打开工具->营销->优惠券->右上角“添加->直播券”选择直播专享券，即可设置；添加完成后，本店铺不用授权可直接使用，同时也可以授权给其他直播间，

点击“授权直播间”->输入“直播间ID”（直播间ID可在创建直播界面昵称下方查看）

注：目前仅支持商品直播专享券，直播专享券仅在直播时段可展示，买家仅可在直播间内领取

添加成功后，可到“优惠券”中查看效优惠券，同时可“增加张数”，ios左滑/安卓按可取消优惠券

主播添加商品、讲解商品时，可查看优惠券剩余数量

买家在购买商品时，可直接选择“领券拼单”，即可跳转商品详情页

买家进商品详情页后，即可弹出“直播专享券”信息

主播直播时，可使账号配置优惠券，子账号配置优惠券法等同于主账号

6、引导关注收藏

主播一定要利用好抽奖和优惠券，引导粉丝关注收藏直播间，这样下次商家再直播时，就能直接推送给该用户。但是不要太频繁地让用户关注，可能会弄巧成拙，引起用户的厌烦心理。

主播与粉丝互动有多重要就不再强调了，希望主播能够拉近与粉丝之间的距离，更好地带货。

如果各位拼多多商家们希望自己店铺的在进行直播时获得更多订单的话，那就应该掌握上面的直播间互动技巧，争取让自己的直播关注和转化越来越多。

拼多多场控软件,拼多多互动软件,拼多多直播人气软件,拼多多都在用的快火场控王！

直播风口当下，流量越来越稀缺，转化也难能可贵。主播们在日常直播中难免会有冷场、尬聊的情况。新直播间越发突出。我们该如何改善、并提升咱们直播间的互动气氛，引导直播节奏。吸引转粉、转化下单呢？