

拼多多代运营 直播代运营 直播带货

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 直播代运营 直播带货 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 4号大街28号2幢405室 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

直播一直以来都有着非常强大的带动流量的能力，很多带货主播也有着非常强大的号召力，拼多多平台为了寻求更好的发展，直播板块已经越来越完善。

那么来给大家讲一讲拼多多直播的玩法。

首先要了解它。

拼多多直播的入口在哪？1、官方首页-banner入口，这流量级别肯定是很高的。2、多多果园：多多果园里的客户都属于玩得比较多的高频高粘性客户，流量聚焦大。3、搜索页面，搜出来的店铺，如果有直播会展示有“直播中”的标签。4、在你关注的店铺中，会优先置顶正在直播的店铺，所以对引流转化都会有很大的拉升。5、其它入口：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。

如何发起一场直播？准备直播前要足够了解准备直播的商品的具体卖点，提前演示一番讲解商品卖点，一般如果准备直播1小时，建议准备10件左右商品。衣着方面：主播的仪容仪表要注意，给用户良好的购物体验；直播背景可以利用一些温馨舒适的生活道具来搭建；直播间灯光柔和适中，再搭配轻声的流行音乐，营造一种自然放松的氛围。产品活动方面：一般建议挑选几个主打链接，从中选出一个链接做活动，比如优惠券，再选几个新上架的商品做推广。

直播怎么介绍产品？能一句话清楚地概括产品的产地、卖点、优势及快递等，建议提前设置话术模板。产品一定要给买家利益点，例如直播间内3-5元的资格直播间优惠券，与市场价格对比要有明显优惠，例如超市卖5元一斤的水果，直播间卖3元一斤还包邮，买家就会觉得很实惠。还有，直播间一般都会反复有买家提问发货时间、物流方式、有无优惠等问题，建议直接在小黑板上写明，放在直播的背景墙上，买家一目了然，会省事很多。