

拼多多店铺直播运营 网店托管 如何有效提升直播间关注人数

产品名称	拼多多店铺直播运营 网店托管 如何有效提升直播间关注人数
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

拼多多店铺直播运营 网店托管 如何有效提升直播间关注人数

一．我们为什么要直播？

1.今年疫情养成的习惯

人呆在家里无聊就喜欢看直播买东西，日后慢慢成习惯，所以直播也属于现在流量风口，很多平台和大V都已经在做了！

2.平台的趋势

由于拼多多跟某宝对比，整体用户粘性偏低，也就是说去某宝可以逛，来拼多多要么买，要么走！所以很难增加用户在平台停留的时间，导致粘性低，用户流失大，所以今年拼多多会加大直播扶持和平台内容，现在买家版app首页下方的关注入口，就是很明显的今年平台方向！

3.直播能解决很多的问题

直播能让买家和卖家零距离互动，可以更直观的看到产品优势，卖点，从而提高产品的转化率，其转化效果完全高于图文效果，直播还能增加活动的紧促感，让买家冲动下单！

4.直播的红利

做过推广的卖家都知道流量成本比较高，那么现在直播门槛低，流量大，不要白不要，而且现在直播少，流量也比较分散，只要愿意播都会给流量的，而且免费流量！

二．现在大部分卖家直播的现状！

1.断断续续直播

直播没有固定时间，想起来就播，不想播就不播，完全就是随心所欲，直播靠的是持续播，慢慢增加人气和关注，久而久之效果就出来了，如果是三天打渔两天晒网，还是不要开播，浪费时间！

2.应付直播

打开直播，要么拍个侧脸，要么拍个仓库配合，要么放个鞋子来回转，其实这些都是应付直播，首先这样直播不会对你店铺有任何的好处，反而会让你的直播权重越来越低，因为买家或者我们自己，看到这样的界面，都会一时间滑走的，1秒都不会多留！

3.直播太死板

大多数都是这种现象，直播缺乏互动性和激情，买家问了就回下，非常简短的介绍，没有术语，而且愁眉苦脸，看着就跟买家欠你钱一样，谁会看你，本身咱们长相一般，在苦瓜脸，我想是个人都没有心情看你的！

4.直播人少没自信

前期直播的时候，大部分观看人数，都是从你店铺流量进去的，也就是你本身店铺访客，所以前期刚开始直播人都非常少，这样会打击自己的自信心，导致后面没信心播，就停了，前期我这边无人直播，多增加些关注后，在陆续自己播，效果会有明显的提升！

三，直播的核心

1.放得开，不要脸！

我相信任何做直播和短视频的人，都会做到放的开，不要脸的境界，这样才会展现出真实的自己，买家看着不别扭，而且说话也会更随意，然而越播人气越旺，自信心越强！

2.打感情牌，多为买家着想

是人都有感情，任何买家都一样，直播的时候多为买家着想，多给买家建议，买家自会觉得你人品不错，有感情，相信你的产品质量，才会更放心的去下单！

四，影响直播权重的因素

1.直播的时间长短

直播的爆发靠的是持续累计的效果，通过你长时间固定时间段直播，让自己店铺的买家养成习惯，从而让你的直播人数不断增加,那么平台会根据你的直播时间长短来决定你的直播基础排名，至于断断续续的直播，平台肯定会排除的！

2.直播的互动性

好的直播效果，你会看到聊天区不停的跳动，买家不停的问，卖家不停的讲，互动性非常高，从而影响新来的买家跟风和看热闹，陆续让新买家成为你的忠实粉丝，不断关顾和购买店铺产品，所以互动性的高低，也影响你的直播权重排名！

3.直播的关注人数

大家都知道关注人数越多，相当于你的粉丝用户越多，粉丝越多你开始直播的时候基础的观看人数就会增多，因为关注你的买家，会优先看到你直播间，直播观看人数越多，带动你的直播权重越大，排名越高！

4.直播的观看停留时间

直播间停留时间能决定你直播中的质量，我相信好的直播效果，买家都愿意多看两眼，相反如果翻到你直播间，马上就划走，这样平台就会检测到你直播的效果比较差，那么给你在多的公域直播流量也是浪费，反而影响买家观看直播体验，所以观看停留时间也影响直播权重！

5.直播的成交

卖货平台走直播路线，除了增加用户粘性，更重要的是给平台带来成交，平台的成交额越大，整体的发展就越好，那么我们直播的成交就会决定你的直播排名的高低，所以平台会把头部直播间位置，都给予大成交的店铺！

6.直播的转化

拼多多直播属于全民直播，门槛非常低，是个新店都有直播功能，那么新店的观看人数和成交效果没有大店的效果好，那么平台解决的办法就是根据你的直播转化数据，来决定你的公域位置的排名，从而让新店也有机会成为直播大店，所以我们不要太担心自己店小就失去免费流量的扶持！

五，无人直播效果测试

无人直播是通过提前录播产品介绍视频，通过软件进行同步直播！

好处：解决真人直播尴尬和怯场，从而增加观看人数和关注以及成交，省时省心，前期对于新店和关注人少的店铺有很好的帮助，大家可以尝试下！

直播带货的销售方式已经贯穿了整个互联网，是电商销售的大势所趋，去年拼多多也开通了自己的直播渠道。对于拼多多商家们来说这是个非常利好的消息，但是刚开始做直播，直播间没人看可能一整场直播下来，只有两三个人观看，这个问题很正常，其实大部分直播间没人气，都是因为我们没有找对引流方法，小编就分享几个拼多多直播间引流的方法。

一：想要成为一家成功的网店，我们要选择一些有潜力的产品，或者打造两三款爆款产品，这样在直播间进行推广就容易的多了。

第二：使用付费推广提高拼多多店铺权重。当我们店铺的收藏人数越高，店铺的等级就越高，获得的流量就越多，这样店铺的排名就会越靠前，曝光率就越大。拼多多的付费引流方式有很多，比如流量补补，海淘流量助手，官方流量助推等等，都可以帮我们提升直播间观看人数，优化店铺数据，增加店铺转化率。

第三：要养成做直播预告的习惯。我们可以在各种社交平台分享我们的直播预告，比如微博，小红书，

公众号等等，引导用户进入我们的直播间。其实直播间的流动性非常强，用户进进出出非常频繁，这时候我们就要提前设置一些优质的直播内容，先把他们留在直播间。

拼多多上面也可以开直播，很多拼多多商家都开了自己的直播间，但是有些卖家开了直播却没人看，流量不大，为了能更好的引流、转化，小编就给大家详细介绍一下如何有效提升直播间关注人数。

1、选择潜力大的产品 当消费者对商品更感兴趣时，直播推广自然会打造出爆款，引起热度就很简单。

如果不受欢迎的产品，进入直播间的人少，自然销量也低。2、吸引人的封面和标题

在直播前热身是很重要的，封面可选颜值主播和商品合拍图，标题简洁明了，突出播出点。

3、利用海淘流量助手、流量补补等平台，去有效提升拼多多直播关注人数，吸引人气。具体方法就是注册账号登录，在后台首页找到拼多多任务—拼多多直播人数—发布直播人数任务。将拼多多直播间的链接地址复制黏贴进去，再设置所需发布的“计划数量”，点击“确定”即可以完成任务发布。4、固定直播场次和时间

如果你想积累更多的粉丝，不仅要设定场次，还要设定时间，让被直播吸引的用户能够定期观看。直播不支持回放，所以播出的时机也非常重要。5、利用社交软件分享 通过当下热门的社交软件例如小红书、微博、抖音等，让更多的人进入直播间。也可以通过短信营销工具，开播前提醒用户观看，引导用户进入直播间。拼多多直播确实有利于引流和转化，要想做好拼多多店铺，就必须想办法引流，然后做好粉丝的维护，做好店内的基础工作，自然能给店内带来更多的转化和销售。