

如何提升拼多多直播带货转化率？

产品名称	如何提升拼多多直播带货转化率？
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

大家好给大家有关店铺直播带货[转化率](#)

的相关细节问题。不得不说，直播带货的影响力真的是很大，回顾上半年，在直播带货的赛道上，除了淘宝、抖音、快手这一线直播平台之间的拼杀外，还有网红主播薇娅、李佳琦等成家的比拼，另外，格力董明珠、百度李彦宏、锤子的罗永浩等企业创始人的亲自上阵，又为直播带货添加了浓墨重彩的一笔，可谓看头十足。那么对于刚局的[拼多多](#)

新手来说，如何提升转化率呢？往下看~~~一、把控好产品质量好的产品本身就是一个广告，高品质的产品是直播大的利器，在直播的过程中，若想让大家买你的东西，必须得多花点时间去试用，把真正有使用价值的产品推给你的粉丝，这样不仅能利用产品建立你和直播间观众之间的信任，还能带动产品销售，一举两得，何乐而不为呢？二、熟知你所推产品的特性有句话叫“王婆卖瓜自卖自夸”，做直播带货也是同样的道理，你要夸你的产品，既然要夸那就要有个前提，就是你必须要懂你的产品。如果你在直播间卖衣服，那你必须要知道这件衣服的材质，大小，颜色等一些基本的新，还可以延伸到搭配，是能在直播间给大家试穿，当观看者让你提问时，你要做到有问必答，这时就是考验你的时候，千万不能掉链子。三、提升直播技巧很多的新手主播在直播带带货时，一味的推荐产品，而忽略了与粉丝之间的互动，一场直播下来，不但转化率低，还严重打击了主播的热情，那么如何提升直播技巧呢？首先，通过有效的互动，提高直播间氛围及粉丝活跃度，建立粉丝与主播之间的信任感，这样才有助于提升转化率。其次，就是主播要通过的讲解。推荐的产品，真实体验的手段来大小观众对产品的鼓励，让观众对产品建立一定的信任感，促成粉丝下单。，就是反复的情调折扣的力度及直播间的活动，因为低价是分析追随的主要动力，直播优惠活动是影响分析在直播间购买产品的直接因素。四、降低产品距离感据数据统计，观看直播的用户大部分都聚集在三四线城市，他们的消费能力也是有限的。而价格因素在很大程度上决定着他们是否购买，所以直播间东西的定价不能太高，这样的话，也适合一些本没有购买需求的人，他们看到直播间很多人都在买，加上价格方面也能接受，也会忍不住跟风。五、突出产品带来的附加价值我们知道，每一个产品都有自身的价值，但这价值之外，它还有其它的价值，如：口红，女生不仅可以买给自己用，它还可以成为一种礼物，成为男生追求女生的中礼物，当你把这个附加账价值展现出来，有部分用户也会为这个附加机价值买单，所以做内容其实很简单，关键在于你要围绕着用户抓取目标用户的需求去做。六、总结分析若直播带货效果不理想，不要着急甩锅，要想一下是否自己哪方面没有做好。毕竟影响直播带货效果的因素有很多，而这其中就包括直播的时间段，不同的时间段适应不同的人群，商家或主播门可根据自己产品所适应的年龄段，再通过多个时间段的测试，来决定自己终直播的时间段。当前直播已经成为一种趋势，越拉越多商家开始从直播、短视频卖货，简单的来说短视频+直播将成为新的购物模式。未来的直播行业，值得期待。