

# 关于做拼多多的直播方案

产品名称	关于做拼多多的直播方案
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

我说一下[拼多多](#)的相关直播我自己的理解是怎样的。

如果是从来都没有直播过的商家该怎么去做起来呢？

首先：认知和开通拼多多的直播功能。

拼多多直播是属于一个平民化的工具，只要是合格的店铺，有缴纳保证金，类目是属于直播可开放范围的，都能去用到这个工具。和店铺的优惠券都可以直接免费使用，不需要门槛。但零门槛的话带来比较难的就是没有专门的直播渠道流量。直播的访客完全是自己引流，得去依靠自己的硬实力。

总结三个方面的问题：

- 1.开播的流量不聚焦:每次就两三个，断断续续的看直播。
- 2.效果不可控：到处群发的流量都不会用户。
- 3.直播的水平不理想：新晋主播初开播，场景一片尴尬。

所以直播的过程是需要带着问题来，问题解决好了，直播就是红利。

第二阶段：部署直播的硬件设备和套路，来提升直播的感官

人-货-场，在合适的场景卖给顾客，就像谈恋爱表白，就差临门一脚，需要计划性的布置才会成功。

1.拿水果为例子

卖水果的话，商家都明白客户的需求

要么满足猎奇需求，要么满足吃的刚好需要。

但在这基础上得需要作2个保证：新鲜和便宜。

所以在要果园直播，来展示新鲜度并演示进行打包的过程。

因为在户外，需要用硬件好的手机去直播

## 2. 以小百货为例

小百货可分为：

A. 极具创意的异形产品(线下买不到)

B. 特别踏实的功能(小商超都有)

在直播能卖的很好的是A类产品，要让客户为设计师灵光一闪的功能创意去买单!至于买回去用不用得上，就不考虑。

卖小百货要不就是硬刚功能，要么就是展示创意，全靠一张嘴。我一般都会买单。

### 第三阶段：直播的预热-爆发节奏把握

A. 推广引流+话痨主持人=蓄热

用什么推广引流?

营销是直接的！去拉取潜在用户，没有潜在用户怎么办?搜索/场景推广先做1个星期，然后开播营销去拉回来!

开通店铺收藏优惠券，每场都可拉一部分老用户回来看直播，复购买新货。

假设我们是9点直播，一开播就卖?想太多了!场面会很尴尬!

所以需要提前到8.30分就安排通知消息，主持人宣讲，引导他们转发!在开播的前半个小时就在那里热场，说直播正式开始时间，以及这次直播发红包，送优惠，等福利有多么劲爆，千万别走开，广告后会更精彩。

B. 卖货主播+优惠促销=出单

很多人希望自己也是一字值千金的，但没个十天半年是炼不来的，所以日常得多去看别人怎么做直播的，在这个过程中是会不断流失用户的，所以切记要稳住这种引流渠道，场景投放和搜索投放去适当增加，等于我们的测试，直播期间广告投放的投产比是很明显增加!

### 第四阶段：要坚持直播!

像明星，如果不维持一定曝光的频率，慢慢就会被忘记，直播也不例外!

如果直播没有维持一个固定周期，那客户也会很快被人抢走，成为别人的客源!

以上的分享到这里就结束了，感兴趣的欢迎加留言