

拼多多直播引流技巧 拼多多直播运营 拼多多直播代运营 拼多多直播托管

产品名称	拼多多直播引流技巧 拼多多直播运营 拼多多直播代运营 拼多多直播托管
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（ 注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

1、选择潜力大的商品

当消费者对商品的兴趣越大，那么直播推广自然打爆爆款、引起热度就非常简单。若是不受欢迎的产品，进入直播间的人少，自然购买也少。

尽量保证每一场直播至少有20%的新品

直播专享券力度大于商详优惠券

2、固定直播场次和时间

如果想要积累更多粉丝，不仅要固定场次，更要固定时间，这样让被直播吸引的用户能定时观看。现在多多直播不支持回放，所以直播时间点的选取也非常重要。

保持每天稳定的直播，能够养成粉丝观看直播习惯

建议每天直播时长2-5小时，可安排多个主播轮播

热门时间段18:00-23:00，建议商家保持这个时间段稳定直播

一款商品介绍时间控制在5分钟

3、直播的预热-爆发节奏把握

相信很多的开过直播的商家应该都感受过直播的尴尬场面，这个尴尬场面就是没有做预热，或预热不到位导致的开播没人，你不尴尬谁尴尬？在直播流量全靠自己拉，装备全靠打的模式下，我们要想好怎么拉，例如：短信营销，店铺收藏券，店铺关注券等。

确定好直播的主题后成为本场直播精选直播商品，选择合适的商品切合直播主题能够更好的提升售卖转化:对于选择的商品，必须详细了解商品背书及相美知识，保证度:为每一个待维荐的商品预设-一个或若干个惊喜亮点。能够瞬间抓住用户目光。

4、提高店铺关注量

若店铺正在直播，系统会自动对已关注店铺的用户推送直播消息，所以提升店铺的关注量，也是提高直播间流量的有利举措，那么该如何让更多的消费者关注店铺呐？拼多多上货助手给大家分享几个技巧，大家可以试试看：

清晰定位店铺/商品的风格，只有定位清晰，才能吸引到特定的人群。

店铺经常上新产品，这也是吸引买家关注店铺和商品的一个非常有效的途径。

设置关注即可获得优惠券或优先发货等一些其它粉丝独有的特权，吸引买家关注店铺。

5、吸引人的封面和标题

直播前会先进行预热，那足够吸引人封面和标题就尤为重要。封面可选颜值主播和商品合拍图，标题简洁明了突出直播点。

6、分享

可以借助社交软件进行分享，通过传播让更多的人进入直播间。也能通过短信营销工具，直播投放短信可直接在直播间内操作，点击左上角营销工具-发短信即可，因为短信相对而言价格更低、营销工具。所

以建议大家每一场直播都要使用短信营销去进行结合该短信皆为直播定向人群包、文案定制，和普通短信价格相同，转化高于普通短信。多多直播支持开播后，分享微信、QQ、朋友圈、吸引好友、老客光顾，可以进行提前预告、开播后提醒用户观看，来引导用户入直播间。

7, 任何活动、资源位

当任何一件商品在站内任何活动（万人团、断货清仓、品牌特卖、果园NPC等）上线时，一定要开直播。开直播后，商详入口可为直播间倒流到更多的流量，促进转化的同时为店铺创销更多商品。大家都知道上线一个活动位或者资源位的时候可能涉及到的只是一个商品，但是如果用户在商详页进入你的直播间，那么可能会联动店铺内更多其他的商品进行创销。

8, 广告/多多搜索/场景/聚焦展位

目前直播已支持CPM、CPC投放直播间，CPM也就是说聚焦展位直播间已经全量上线了，CPC投放直播间也就是说搜索和场景投放还没有全量，如果大家有这个投放需要可以联系各自类目的广告小二进行白名单的开通。且CPT资源位对直播间均有特殊展示，巧妙利用广告资源，投放，为店铺直播间带来更多新客。

接下来我们看看第二个重点，广告怎么样助力直播销量增长

咱们平时店铺开的直通车，就是大家可以投放的CPC、CPM两种直播搜索和场景CPC

搜索、场景支持投放直播间广告，有专门的直播标志，点击展示直接进入直播间。如果大家有这个投放需要可以联系各自类目的广告小二进行白名单的开通。

CPC的优势在于投放，第二个是转化率更高，所以说建议大家如果直播间有在投特别是爆品这个直播的话都要投下CPC广告，可以带动店铺内其他商品销售，从而提升客单价。

各类CPT广告资源

个果园 NPC是支持单店投放的，强烈大家一定要结合直播去开放，因为在直播的过程中果园NPC的角

标边有直播中的提示和直播浮窗展示，配合直播促进资源位产出翻倍。

第二个是在果园/农场/签到行业会场、果园ICON、招财猫ICON等联合投放落地页的CPT资源位上面，可以开始一个专门的直播楼层，这类资源位通常有浏览/拼单激励，流量大的同时转化效果好，而直播楼层有吸收进入页面的流量效果，进一步提升点击率和转化率。

第三个就是直播排位赛，投放的位置是在APP首页banner联合投放CPT或CPM，按每小时销量排位赛马高曝光流量大。