

拼多多直播直接如何带货？主播该如何做？杭州拼多多直播代运营

产品名称	拼多多直播直接如何带货？主播该如何做？杭州拼多多直播代运营
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

对于拼多多主播而言，他们肯定也想要给直播间引入更多的粉丝，同时增加跟粉丝的互动，进而提升直播间的销量，那么拼多多直播的带货技巧是什么呢？主播们应该怎么做呢？

1、设立反差人设

主播可以打破规则和固有想法，比如很多人认为口红是女生的专利，但是李佳琦却反其道而行，亲自口红试色，这样容易吸引消费者的好奇心和新鲜感。主播若是售卖男装的，可以让女主播穿男装展示，这强烈的反差感可能带来的效果完全不一样。

2、引出话题，探讨时事

若是主播只是靠外在颜值来吸引粉丝，已经不能满足观众的需求了，直播间中一定要有内容才能让观众喜欢。在起初直播间中没有太多观众，主播就不能只是推销产品，而是多推销自己，主播提前制作好话题脚本，在直播时引出一些热点话题，和粉丝们讨论时事，用自己的高情商高智慧来吸引观众，这样直播间的内容也不会太单调，主播可以热情跟粉丝们打招呼并与评论区的粉丝互动，可以分享看到的新闻、一首好歌。让粉丝因为主播的人格魅力而留下来。

3、固定直播福利时间

主播在开播时一定要预约和提醒下一次开播的时间，尽量避免早上开播，隔天又下午开播的操作。主播每天坚持在一个时间段内进行直播，不要让观众配合你的时间看直播，而是要迎合观众的习惯。另外主播可以在直播间中固定一个时间发放福利，这样观众知道你这个时间点一定会发放福利，即使没时间看直播，也会过来抢福利的，进而提升直播间的人气。

4、配合平台活动

在平台正在大促活动期间，商家一定要加长直播时间，用以承接住大促流量，让消费者在直播中能够详细了解到商品信息，在直播间中积极回答观众问题，能够节省消费者了解商品的时间和精力，更好提高转化。通过观看直播购买商品的消费者，也极大降低了退货退款率。