

拼多多直播间没流量 给你5种引流方式 杭州拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多直播间没流量 给你5种引流方式 杭州拼多多店铺代运营全托管
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

拼多多直播功能上线也有一段时间了，面对现在的内容营销时代，不少商家也都争做“*个吃螃蟹的人”，希望能为店铺带来多的和转化。但一些商家苦恼于直播是开了，但没流量;这样的话你就要把握这5种拼多多直播间引流方式了。

1、**选择在活动资源位或是正在做推广的商品

多多直播较多可以添加100件产品，买家可以通过“小红盒”查看。如果小红盒中的商品本身量就很大的话，会有更多人进入直播间;对于在活动资源位上的商品，本身就具有打爆的潜力，是可以在直播间引起热度、促进转化的商品。

2、将直播链接分享到微信/Q群等社交平台

开播后，商家可以将直播间的链接分享只朋友圈、Q群、微博、等自己的社交平台，将其他平台的流量打通，引入到自己的直播间，来增加观看量和粉丝量。

3、利用短信营销工具

短信营销工具的成本低，可以触达大量级群体，是非常的。现在短信营销工具也上线了直播专属短信发送场景，商家发送之后，用户可点击短信链接直接跳转至直播间，方便快捷。

当然各位商家还可以提前两天通过短信进行直播预告，**直播的时间，并在短信中插入店铺主页链接，来加深用户的印象。

4、通过多多搜索/场景/聚焦展位

现在多多搜索、多多场景、聚焦展位也推出了直播间推广计划，商家设置之后，直播间就会出现在相应的广告位，买家点击后可直接进入直播间，操作是非常简便的。

入口:推广中心-推广计划-多多搜索/场景/聚焦展位-新建计划-直播间推广。

不过目前这一功能还在内测中，未开通的商家可以先选择商品推广和店铺推广等方式为直播间引流。

5、客服引导

如果有买家在直播前对商品进行咨询，那么客服就可以引导买家观看直播，告知对方不仅有主播试用/试穿等商品讲解，还会有直播间**折扣等，去提升直播间的观看量。

拼多多直播间没流量 给你5种引流方式