

小程序直播功能开发详解

产品名称	小程序直播功能开发详解
公司名称	南宁毅英网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广西南宁市良庆区金龙路8号
联系电话	344571359 13263221686

产品详情

它们非常熟悉，对它们的价格感知也zui为敏感，因此这类商家可以用“爆款直降”的方式（比如富士苹果从5.5/斤降至2.5/斤）做拼团设计，刺激用户消费的同时实现裂变拉新。品牌认知：比如Nike、欧莱雅、悦诗风吟等品牌商品，用户更在意的是品牌价格的波动。因此这类品牌做拼团，更多是做“折扣促销”这样的拼团设计

。品类认知：比如锅碗瓢盆刀这类，虽然是生活常见物品，但是用户对它们的价格没那么敏感，常规的促销对整个销量提升有限，因此这类一般不建议做直播拼团。3) 抽奖在直播间抽奖，也是一个可以显著提升粉丝活跃度的有效方式。直播抽奖的方式大同小异，主要是在节细节安排上要注意这几点：明确规则：通过口播、评论区滚动或者

商品栏置顶的等多种组合方式说明抽奖规则和参与方式。例如点赞3万抽79.9元小黑盖，尽量避免整点抽这种，羊毛党只会整点来，而点赞是不确定因素，会增加停留。边抽奖边互动：到了抽奖时间，通过主播提醒用户刷指定评论（简单如666），活跃直播间气氛，待直播间气氛起来后，发起后台抽奖界面。多轮抽奖：切忌一场直播

只抽一次，而是要把奖品和福利打散在直播中的各个环节。一次结束后，可选择公布中奖者，同时告知下一波什么时候，例如没有中的不要走开，我们会在点赞到6万的时候再抽，这种方式可以大大提高转粉率及提高直播时长（点赞数是把我直播节奏的好功能，要火用起来）。总结来说，商家在小程序直播过程中，就是要抛出足够吸引用户

的利益点，并且通过持续的强互动提升用户的信任，进而刺激用户消费。03“追踪”阶段（直播后）一场小程序直播的结束，只是用户端狂欢的结束，而在商家端，包括服务追踪、数据分析、二次传播等工作还得有条不紊的进行。数据分析是块硬骨头，之后有机会单独出一篇，这篇文章更偏运营操作层面，所以在这一部分，我们主要

谈售后服务和二次传播这两方面。1.服务追踪这里的服务主要包括两部分，分别是直播间服务反馈，以及产品售后跟进。1) 直播间服务反馈用户反馈：在直播后，商家要主动在自有社群表