# 拼多多直播间如何做商品动销？这样做直播，让你轻松日销百单！杭州拼多多店铺代运营全托管

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 拼多多直播间如何做商品动销？这样做直播，让你轻松日销百单！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

有许多人找我说：“ 拼多多店铺直播不好做 ”，其实并非这样，下面我来说下我之前的一个店铺是怎么靠直播做到日销百单的。

一、店铺简介

店铺名称：香幂内衣官方旗舰店

商品类型：女士内衣

开店时长：4年老店

店铺客单价：30-50元

二、直播情况

开播时间：2019年12月，是内衣直播的商家，紧跟平台趋势。

直播时间：8:00-24:00，坚持每天开播。

主播：3个主播轮流，每人6小时，轮班制度。

观看人数：稳定在数万人次。

直播目标：以转化为目标，挖掘直播间粉丝消费潜力，提高店铺动销率和销售额。

直播数据：店铺商品数80+，动销率接近80%。

三、直播准备

1、主播选择

女主播，形象好，有亲和力，镜头感强，能够和观众互动，每个主播都有一个好记的昵称。

2、商品选择

每场直播都会添加100多个商品，主要选择店铺主推款和新款，店铺商品都固定好编号，主播凭数字就能找出是哪个款。

在直播前添加好商品，直播时按照爆款、新款轮流介绍的顺序进行讲解。另外，店铺上新频次很高，基本每周上新1-2个款，避免直播内容过多重复。

3、商品定价

直播间的价格一定要做到优惠，让看直播的人感觉值得。

主推款：日常价+直播间专享券，流量大的时候会有直播间优惠。

新款：设置直播间专享券，并且在介绍的时候会发放大额粉丝券，帮助商品快速动销。

福利款：基本按照成本价或者亏损价作为直播间专拍链接。

四、直播玩法

1、直播引流主要依靠广告和红包

广告：各种类型的广告都会投放，日常进行直播间推广、商品推广，还会购买多多果园NPC的广告位助力直播单场爆发，引流效果明显，当天直播观看人次52万。

红包：不定时发放红包，吸引进入直播间的人关注店铺，并且通过红包拉更多的人进入到直播间。日常红包金额在300，根据在线人数调整红包大小，通常20分钟就会发一个。如果店铺参加平台活动，如爆单大赛、排位赛等，会发放大额红包，提高发放频次。

2、香幂一直播主题日

以周为维度，设计每日直播主题，不仅丰富直播间玩法，还能进行粉丝维护，进行粉丝运营。

3、直播间互动

1）打招呼

主播会和直播间的宝宝打招呼，并且主动cue在线粉丝扣1。开始介绍前会问目前直播间大胸还是小胸的姐妹多，然后开始过款。

2）介绍商品

主播会近距离展示商品细节，详细介绍每件内衣的外观、面料、功能、产品工艺、适用人群、适用场合等，并且进行尺码推荐。

3）上身效果

用假模特展示或者试穿部分商品展示上身效果。（提醒一下，女士内衣上身试穿非直接上身，而是隔着衣服上身试穿哦~~）

4）直播间专属券

介绍完商品后，主播开始发一波券，现场添加直播专享券和粉丝券，抢券，刺激直播间消费者下单，提高转化。

5）引导关注

在发放直播专属券时引导关注，过款中间发放粉丝红包吸引观众留存和引导关注，话术采用“观看直播优惠多多”等等。

五、直播复盘

1、分析直播数据

测款：关注直播间的商品数据、重点推直播间数据表现较好的商品，发现直播间高客单商品比平时转化更高。

时间段：关注直播间人流量大的时间段，重点进行直播互动。

2、借鉴同行

观看同行和其他平台的直播，不断优化直播内容和形式。

好了，以上就是我们本次分享的全部内容了，希望能够对大家有所帮助，喜欢的朋友记得，，关注，收藏