

医美直播间搭建

产品名称	医美直播间搭建
公司名称	河南青驰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市高新技术开发区西三环路289号河南省国家大学科技园(东区)16号楼10层1088房间
联系电话	13140195983

产品详情

从2016年开始，公域直播逐渐盛行，加上抖Y的大火，直播可为在这几年出尽了风头，尤其是今年特使情况下，直播的相关的数据更是翻了几倍。很多人说直播带货是电视卖产品的翻版，对于医美行业来说亦是如此，做直播不仅仅是公域直播，目前私域直播更是每个医美机构发展的方向。

对于医美机构来说，公域可以做，但是私域也同样的重要，通过公域给自己机构进行引流，然后通过社群+直播的默认对客户进行转化，形成一套完美的闭环，目前市面上已经做过直播的机构已经很多了，有些就算是没有做过，但是多多少少也都是有了解的

所以直播是当下比较合适的一个营销模式，但是具体到怎么用，用到什么地步，能够达到什么效果，市面上很多企业尤其是传统实业根本心里没有任何规划，都是在跟风。

青睞直播可以从的角度分析一下，医美直播间搭建是否有必要？医美直播间搭建能够达到什么样的效果？

1.医美直播间是否有必要？

答案是必要，因为直播间除了上述阐述的能够获取信任和快速多方面展示产品以外，也符合当下消费者的触媒习惯，很多人都习惯去看直播间，据机构统计，平均下来，某音的用户可以观看直播2.4小时。那么直播间为什么不去做某音或者某手的直播间，其实做医美直播间的这种私有直播间与某音平台的直播间不冲突。因为公有的直播间能够有流量可以提高自己产品的展现拓客，私有的直播间更侧重于营销和后期运营，甚至以后去进行裂变客户身边的新客户。公域直播适合讲一些短平快的东西和低价噱头类的活动来吸引更多人感兴趣或者关注，然后导流到私有直播间，私有直播间偏重讲一些知识和产品的细节以及售后之类的详细服务，然后进行运营成交。就像店门前搞活动一样，

店门口可以喊一些有人的口号来吸引流量进店，然后到店里以后再去讲解产品、公司文化、售后服务以及客户想了解的其他问题。尤其是这对于需要进行深度交谈才能够成交的行业，客单价高的行业。

并且做为渠道机构，不仅可以自己进行直播，也可以给美容院做专场直播，对于美容院来说，做专场直播对他们来说是相对比较难的，但是通过机构给他们提供软件，提供服务，给美容院做直播，不仅帮助美容院拓客更是帮助自己拓客，也增加和自己店家的粘性，这也是今年直播常态化运营的比较重要的地方

2.医美直播间搭建需要什么？

医美直播间搭建需要三部分：人、软件、硬件。人也就是所谓的主播，很多人对主播的理解就是要有才艺，其实这是很多人的误区，现在的消费者已经不是简单粗暴的观看，而是在这个信息社会会自己判断，所以主播要求要对行业，能够回答客户的问题，并且能够延伸出客户感兴趣的行业信息和知识，真正要成交的客户，撇去日用品这种快消品行业，比较关心的其实是质量和售后服务以及价格这三块，不是简单的几句话或者低价就能够快速成交的。

软件：就是直播软件以及服务这块，因为只有搭建企业专有的直播间，才能够进行持续的营销和客户留存。很多传统实业的客户成交时期较长，我们可以通过一系列课程、持续的邀约然后进行持续的营销成交。另外软件要贴合行业，只有贴合行业才能够真正的为营销带来质变。

硬件：硬件需要电脑、直播摄像机、灯光、桌椅这些就可以。

其实医美直播间搭建还有更多的东西要深挖，比如直播软件不单单是能直播，还需要能进行裂变拓客，因为裂变拓客过来的客户直接到直播间是跟更容易留存和成交的。

以青睐直播为例，直播软件的一些数据统计、行业定制的功能都需要去深挖和筛选。

合适的主播，的医美直播平台，适合医美的整套硬件，等从前期制作和运营，一条龙服务，让医美机构更方便，更快速的上手直播营销，为机构以及自己的美容店拓客成交提供帮助。