

医美直播策划流程

产品名称	医美直播策划流程
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

现在直播在医美行业已经司空见惯的事情，直播的话分为公域直播和私域直播，无论是公域还是私域医美直播策划流程都是需要提前进行布局的，公域直播的话主要是通过一些网红IP，内容直播的方式吸引平台的流量，进而达到成交的效果。

私域直播的话通过自己机构的运营，建立社群，预热直播活动，对客户进行留存转化，然后到直播间进行快速转化，剩下的对客户进行留存，平时的时候通过直播一些的知识和客户保持粘性，从而到信任，到成交。成为自己忠实的客户。

医美机构的话想要做直播，公域直播的话现在不好做，限制比较高，效果也不明显，并且花费比较高，所以私域直播是医美机构的突破点，

做好私域，接下来需要考虑的是私域和公域结合到一起，接下来给大家从私域直播这方面给大家介绍一下医美直播策划流程

医美机构的直播流程首先是要先了解直播的目的是什么，

一步是要做业绩，这是直播的核心目的，那么怎么把业绩做上来，那需要有客户，

二步是怎么去找客流，客流的话分为三种，唤醒沉睡的，激发老客户，引流新客户，主要是这三点

三步是要对客户进行留存，二步做好然后是怎么对这些客户进行留存，留存的恶化一般都是留存到公众号

了解了直播的目的下一步是通过这些对直播进行策划，医美直播策划流程的话也是医美机构私域直播核心的地方，主要是要考虑一下几点

1：定方案，通过了解直播的目的，以及机构的优势，定整体的直播方案

2：物料准备：定好方案之后，开始准备一些需要准备的礼品，背景墙，桌椅，硬件，主播照片，宣传视频，以及渲染气氛的小手掌等等

3：直播选品：通过选品指定直播脚本，主播和副主播提前熟悉直播的品项以及整个直播的流程，互动等。

4：定目标：对每个员工指定每天的目标，进行考核。

医美直播策划流程制定好直播策划方案之后，截下来是执行直播

1：开启动会，动员所有员工，了解本次直播的目的，激发员工的热情，刺激员工邀约客户

2：直播预热，开启动会之后，接下来是设群运营，预热邀约的时间，期间的邀约话术，时间，管理设群时间等等都是有严格的要求的，

按照策划好的执行方案，预热时间大概是一周左右的时间

3：正式直播，正式直播前先调好设备，测试直播画面以及主播的流程，以免在直播过程中出现意外情况，一般设置的直播时间为四个小时左右，

直播配合人员提前到位，活跃直播间气氛，设置的商品要在直播结束的时候下架，不能让客户再购买，体现出商品的限时。

4.商品核销：直播结束后客户到店进行核销，核销的时候集中核销，带动现场气氛。

医美机构的直播流程核心流程-客户留存

在直播启动会开始之后，邀约客户的时候也要考虑客户留存，留存的载体一般是公众号，邀约的过程中引导客户关注公众号，直播的时候可以给每一个客户发直播通过，

不让客户错过直播，在下次开播的时候，也可对这些客户再次发送消息，不让客户错过每次活动，每次活动不断的积累新的客户，达到长期运营的效果。

以上是关于医美直播策划流程的介绍，青睐直播垂直医美开发医美机构私域直播，定制化开发，在直播前预热页面，直播中各种营销功能，为机构提升业绩，整个直播活动中，引导客户进行留存，每次直播前可对关注公众号的客户下发直播通过，达到私域流量以及长期直播营销的效果。