

医美私域直播平台怎么选

产品名称	医美私域直播平台怎么选
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

做好医美行业私域直播，主要要考虑一下几个方面

- 1.直播策划流程
- 2.主播设备的选择
- 3.直播平台的选择

这几个方面做好，那么做好一场私域直播九成功了99%，做私域直播的话不仅仅是以低价一吸引一波客户，

而是作为营销工具，长期的运营下去，接下来简单介绍一下做医美私域直播的意义

1.通过一些福利的刺激唤醒沉睡的老客户，裂变新的客户，像作为渠道的话，直接给客户一对一讲项目的时候并没有那么垂直于美业，不好成交，并且价格贵，

安全性也不好保障，所以作为渠道成交一个客户是比较麻烦的，所以渠道手里的客户不少，但是能成交的不多，但是通过直播间，渠道只需要把客户拉到直播间

，通过一些福利的刺激去裂变拉新，剩下的九交给主播，平时几千块的项目，在直播间只需要几百，并且安全又保证，激起客户购买欲望。一般一场直播唤醒老客户占40%左右，拉新的客户在30%左右，比线下搞什么活动效果要好的多。

2.通过直播的方式进行留存运营+直播爆单，每次直播之后对这些客户进行留存，通过日常的直播，文章等等和客户建立粘性，等到下次直播的时候，

再次引导客户下单，然后留存一批新的客户，达到长期运营的效果

所以做好一场医美私域直播室比较重要的，首先是直播的策划流程

直播策划流程的话主要是分为三部分，预热-直播-核销，预热期间通过福利把客户引流到直播间，通过福利商品提前让客户下单，预约直播，到直播的时候会给客户发送直播提醒，

不让客户错过每一单，预热个3-5天，然后是四个小时直播时间，因为通过预约，大部分客户已经知道了本次直播，集中邀约到直播间，快速变现，直播结束商品直接下架，限时，限次，激发客户的热情，直播之后是对订单进行核销，核销的话可以集中进行核销，现场氛围拍照，再次吸引一波客户。

另外的话就是直播平台的选择，直播平台大家都认为是不重要的，只要能直播，能购买商品就可以了，

但是不是这样的，好的直播软件可以帮助你提交客户的成单，像青睞直播针对预热设置预热页面，各角度展现本次活动的福利以及提前购买预售福利，预约直播，引导客户关注共总好，提前吸引粉丝。

并且青睞直播专门针对渠道和直客设置不同的营销和管理功能，数据分析一目了然，想要每天的数据，

直接进行导出，不需要自己导出之后自己再进行整理，给医美机构做直播奖惩提供很大的方便，直播期间可推送虚拟商品，机器人发言，配合主播发言，活跃直播气氛。等等一系列的专门针对医美开发的功能。

以上就是关于医美私域直播平台怎么选择的介绍，了解更多客户联系我们哦