

# 视频号朋友圈广告推广跳转链路

产品名称	视频号朋友圈广告推广跳转链路
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

## 产品详情

### 视频号推广运营建议

在直播中通过朋友圈公域引流的链路一般是直接跳直播间，直播间可能是在卖货或新品发布会等，也可以跳转到视频号的官方主页。1.视频号【直播预约】推广 投放前准备2—3套素材用于轮播。 推荐使用内容轮播组件，可提升点击率。 定向建议：兴趣行为+行业人群包。2.视频号【直播】推广 至少直播前1天，确保审核通过。 相关直播明星大咖资质可提前给到审核部门预审，确保直播前审核通过。 建议准备7—12套素材。 线索类直播间获客技巧1.开播前准备直播运营策略规划、准备引流图文素材/亮点包装、直播流程梳理、内容/节奏/奖品设置、微信小店开通/商品上架、主播技巧培训/直播预演、直播预约推广。 开播前准备技巧定制直播背景，选择适合的转化组件。 主题立意根据品牌形象定制鲜明的直播间背景图，可选择明快的颜色吸引用户驻留，切记背景不要过于杂乱。 增加互动喝彩图标元素风格一致。 助力转化广告主可以创建原生落地页在直播间当中。原生落地页可支持发券、收集表单、跳H5、下载、跳小程序、加企微等。2.直播中场景朋友圈广告推广、微信社群推广/社群裂变、多轮抽奖留存用户、主播互动增加关注、播报门店信息引流。直播中直播间互动技巧： 规划直播流程，\*\*到每5分钟时间段直播一个产品，把产品卖点+特点理解结合，总结出话术，可做成ppt作为提醒。 主播口播引导+有奖福利，持续互动。 引导关注技巧、下单成功技巧、营造热闹气氛、抽奖玩法、反复CUE粉丝、加强互动。3.直播后场景进行数据统计、投放分析、留存用户的邀约、运营分析、复盘分析、直播分析。直播带货的整个过程是一个说服用户的销售过程，考验主播渲染产品的能力。建议每30分钟引导一次互动（关注/抽奖/买券/加群）。1.聚人吸引观众眼球，先不去讲具体产品细节。先进行抛砖引玉，引起观众好奇心，进行各种互动，拉近与用户的距离，呼吁观众关注、点赞，转发等。2.留人宣布当日销售政策，抽奖品福袋、抽红包卡券，等方式巩固用户。热情介绍产品，和观众打招呼，要时刻关注着屏幕上买家的公屏发言，及时热情的进行解答回复，尽可能的给直播间的人留下很好的印象。3.锁客应提前计划好产品的使用场景，直播过程中尽可能以提问的方式与粉丝用户进行互动交流，将观众带入到主播描绘的场景之中。主播应讲自身的使用感受与活动价格优势等，让用户觉得“喜欢，产生购买”。4.说服直播间可以组团说服，从产品的品牌价值、产品价格、产品配置、直播促销力度和现场演示使用效果等，甚至与市场升级的对比，进一步帮用户选择。还可以引导客户到线下门店进行体验。5.催单吊足用户胃口，此时正式宣布价格，让用户感受到产品的价值点。6.逼单反复提醒用户当下销量，营造出紧张抢购的场面，重复产品性能、价格折扣等优势。

