

医美私域直播APP开发

产品名称	医美私域直播APP开发
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路7号大厦4层401-10房（仅限办公）
联系电话	13922239485 13922239485

产品详情

医美私域直播越来越流行，传统的获客方式、招商会，在当下时代逐渐疲态，线上私域直播又没有经验，不知道如何策划直播方案，好不容易起盘做了一场，发现业绩并没有预期中那么爆炸。

医美直播想要做好，究其根本在于存量基础及用户运营思维，购买我们直播系统的医美机构中，我见过一场三小时搞几百万业绩的，也见过准备了大半个月*后直播就成交了几千块钱业绩。做医美直播系统两年，服务了那么多医美、医疗机构之后，我们总结了一些医美私域直播的规律，对医美直播的成功率做三个维度的分析。

一、直播工具的选择

私域直播不同于公域，需要在微信环境下进行。观看直播的人也是机构的存量，比如员工微信里的客户、公众号里的粉丝、渠道手中的客户资源等等，利用直播的优惠品项、福利政策去吸引客户进入直播间并成功预约直播，到开播当天预约过直播的客户会收到开播提醒再回到直播间，观看直播并进行下单。整个过程需要10天左右的布局时间，直播时长一般2-4小时之间，以讲解热门品项、低于市场价来吸引客户下单，再拿着直播间的订单到线下机构进行核销和服务。

这个流程需要用到预约直播按钮、上下级邀约关系绑定、不会被强制关闭的自建直播间、以及可以上架特殊商品的私域直播系统。那么对于直播工具就有了门槛的要求，如果行业特殊，比如医美、医疗这类，就没法使用日常的小程序直播、视频号直播等等上架商品去售卖或者讲解，用微信内嵌的H5直播是更加合适，并且能够上架特殊商品、还能满足特殊行业的私域直播需求。

二、机构资源的统计

采购了合适的私域直播系统，还要对直播做好规划，直播的目的是什么、观看直播的人从哪来、自己的渠道如何利用起来、预计可以邀约多少人，这些都要有清晰的规划，不能盲目的只策划直播，不管自身的情况。

那么医美机构都有哪些资源可以利用？通常是自己线下的渠道（生美、皮馆等等），手上有求美者的资源，还有自己长期合作的代理商、渠道商。资源统计好之后，大概可以预估出目标邀约的人数，再进行邀约数量的规划和任务的布置，进行整体的宣讲、统一培训、召开启动会，并正式搭建直播间，启动直播邀约，让目标群体去点击预约直播，领取福利、*终到直播间内观看直播，达到我们的营销目标。