

直播间的运营策略

产品名称	直播间的运营策略
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

有的直播间和主播越聊越嗨，笑料不断，有的却是时不时地冷场，看的人哭笑不得，尴尬癌都犯了。那到底如何才能避免冷场，顺利直播呢？在这里大牛就给大家介绍一些预热期和活动期的直播间运营技巧。

01

首先是预热期的直播间内容安排。

一般在提前几天的直播中就必须进行剧透，告知粉丝接下里的直播要销售什么产品，以及有什么活动和优惠。除此之外我们一般还要利用微博、微淘、粉丝群滚动提醒粉丝，可以采取每日提醒一遍的方式。还可以在微博、微淘、粉丝群内做直播品牌、品类调研，提高粉丝的参与度，还可以在开播前15分钟，在微信、淘宝粉丝群通知好友和粉丝前去围观等；如果是店铺号，直播前可以打一些直播主要商品，直播活动的一些配套优惠的海报展示等等。

在直播前预热要准备好“客服话术”、店铺banner广告、预告视频发布，以与粉丝娱乐互动为主。可以设计一些营销类型的活动，带动直播间氛围，同时还可以加入一些活动商品剧透，让粉丝有所期待。

02

其次，在直播间开播后的活动期间，直播间的互动一般采取答题送礼、点赞抽奖（或领券）、幸运转盘和限量抢购等方式，以活跃直播间氛围为主。

比如像“惠尔康_时尚”，在直播时会时不时地向粉丝提问一些选择性的问题，哪个观众抢先打出答案，则可以留下地址寄礼物。

赠送小礼品的方式很多，例如采用与发放优惠券相似的方案、将优惠券替换成小礼品等等，礼品可以使

用赞助商提供的太阳镜、帽子、手套、袜子、面膜、口红、服饰等等。

再比如，像“gmxy官方旗舰店”在直播时会隔一段时间就利用幸运转盘煽动观众点赞抽奖，这也是初期调动粉丝互动积极性的好方法；还有像“茵曼旗舰店”的直播间，采用限量抢购的方式，这种饥饿营销手段也是激励粉丝积极下单的有效方法。

03

再次，在进入活动期的福利阶段，直播间可在屏幕展现的区域内适当地加入“福利攻略”，或者在挂产品链接时加入“福袋活动”、“钻粉福利”，在店铺首页加入“全天分时活动”的福利宣传等等，提升粉丝的互动积极性和消费粘性。