

直播间如何提升点击进入率？

产品名称	直播间如何提升点击进入率？
公司名称	杭州灸明互动科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	钱塘区2号大街519号佳宝科创中心2栋1402-1403
联系电话	17780655966 15557173392

产品详情

对于新开播的直播间，点击进入率是一个特别重要的指标。原因很好理解，如果用户刷到你的直播间，连点进来都不愿意，那后续的所有直播漏斗过程都是一场空。那应该如何提升点击进入率呢？这里有两点可以做参考：

1、提升内容吸引力：这里主要指的是直播间带给人的感官体验，包括声音画面质量、主播表现力、内容创意度、直播间与产品的适配度等

（一些感官上较有吸引力的直播间）

此外，还可以用以下几个方面来增加内容吸引力：

（1）福利活动吸引：直播间的福利信息有助于提高用户关注欲

（2）商品吸引：选择颜值高、稀缺性强、强实效性、强性能的商品

（3）兴趣吸引：新奇特的创意（例如美少女直播间）与人群兴趣契合（例如东方甄选直播间）

2、提升用户快速理解内容的能力：简单来说就是，用户看到直播间，能快速理解、识别，不需要太长反应时间，就能知道这个直播间的大致情况，这个时候感兴趣的用户，就会迅速点击进来。那怎样才能提高用户的识别速度呢，以下几个方面可以参考：

（1）让用户“看得到”：做好产品的可视化展示，简单来说就是，让用户一眼就知道这个直播间是卖什么。这个需要根据不同产品的类型来布置，例如，如果是服饰等需要上身展示才能比较好呈现的产品，就至少得用中景，让用户一眼就能看到衣服的全貌；而如果是首饰之类的比较小巧的产品，那就需要

用近景来展示产品细节。这里涉及到的景别、构图、镜头、呈现方式，都很关键。

(2) 让用户“看得清”：这里主要指的是，直播间主题、核心突出，因此，主推产品的屏占比需要至少达到50%以上，这里的屏占比达成方式有很多，可以直接取近景展示产品，也可以通过背景置物的方式，来补充屏占比，下面这张图可以做参考：

(3) 让用户“看得懂”：或者叫，信息的可视化，这里有一个非常有意思的案例：

这是一个卖蟑螂药的直播间，我们来分析一下他们为什么要这样做：蟑螂药其实是一个不太好展示的产品，它的效用是后置的，没法在直播间展示，所以无论是一盒一盒放在那里，还是一个一个拿出来做近景展示，用户很难第一时间反应过来这卖的是蟑螂药，用户需要更长的时间才能反应过来。而这个直播间用了一个非常巧妙的办法来让用户有耐心去识别产品，他们让主播穿上了蟑螂动漫服，用户刷到后，第一反应是觉得奇怪，意外，下意识就会想，他为什么这样做？然后再定睛一看，哦，原来是卖蟑螂药。这整个过程，可以说是非常丝滑！

以上是一些关于提高点击进入率的简单分享，希望能对大家有所帮助~

更多内容请详询灸明互动~

灸明互动--【全营销链路直播电商服务机构】

主营业务：各平台直播代运营、全案整合营销、品牌策略规划