

全平台直播代运营，整合营销，全案营销，媒介传播

产品名称	全平台直播代运营，整合营销，全案营销，媒介传播
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

直播运营技巧分享之【直播中引流品与爆品的组合逻辑】

2023年，直播中引流品与爆品的组合原则是怎样的？我们一起来看一下：

1、遵循品类一致原则

比如用9.9数据线拉来的人，不会去买49.9的鸡柳。的确有很多大V，整个直播间货盘品类都是比较丰富的，但是不要跟他们去做对比，大家玩法是不一样的，很多大V直播间会直接用引流款亏本去做成交密度。而且，大V直播间货盘很宽，因为他人群也很广很泛，基数够大，哪怕引进来的人不精准，也足够筛出能成交其他品类的品；所以这种以跨品类低价产品来拉流的方式，并不适合普通直播间做参考。

2、遵循价格衔接原则

比如，用9.9唇膏拉来的人，不会买419的面霜，虽然同属于同一个大品类，但价格差异太大，如果是125-160左右的区间，转款会更容易

3、避免同质原则

比如，用39.9的锅拉来的人，大概率不会再去买99的锅。

如果只卖同一类产品，建议可以从同一场景出发去找引流品，比如卖锅的，可以找碗作为引流品，同时

用平台给的主播补贴券去降低所选产品的价格。

如果是单品直播间，那需要这个产品，既能拉热度，也能做GMV，也就是要同时具备引流款和爆款的的双要求，既，曝光点击大于20%，点击转化大于12%

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