微信直播代运营公司

产品名称	微信直播代运营公司
公司名称	杭州星耀视界文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	服务产品:微信直播代运营 服务地域:全国，杭州 品牌:星耀传媒
公司地址	浙江省杭州市滨江区九洲中心A座
联系电话	18969930399

产品详情

微信直播代运营-视频号直播风口，品牌商家如何打造私域流量！

公域流量已经渐渐满足不了品牌商家的转化，于是品牌开始从私域入手，“ 流量 ”转为“ 留量 ”。和公域流量不同，私域流量的核心在于较大化流量的利用转化。其中，私域为主的渠道主要包括:
社群，企业微信，朋友圈，公众号等。

对于目前常见的微信朋友圈和公众号，单单靠这两个建立私域流量还是不够。想要全方面展示品牌又能配合朋友圈和公众号的宣传，而视频号直播恰好可以满足这些需求。

通过视频号直播打通公域和私域，从痛点切入吸引目标群体，让目标群体关注并转化下单，同时商家也可以通过活动吸引关注公众号、进入微信群中，打造商家私域流量。

一、品牌为什么要入局视频号直播?

从数据来看，视频号的日活跃用户已突破8亿，逐步接近dou音平台日活。而视频号是微信生态平台的一部分，现如今微信平台的用户数已经突破12亿，所以视频号的用户数非常可能接近这个数值。

而且近一两年，腾讯对于视频号的大力发展以及对微信生态平台的整合，可以看出腾讯日后想要打造一个功能完整的微信生态体系。那么视频号和朋友圈、公众号等关联会更加密切，也使得商家利用视频号直播建立私域流量会更加的容易，抖y直播就做不到这点。

二、视频号直播如何高效转化？

视频号直播可以使消费者直接触达品牌商家，当消费者在看带货直播时，可以直接添加企业微信进行进一步的了解和下单，一键触达，省去中间环节。

除此之外，视频号也可以在微信朋友圈上进行投放，可以直接在社群、公众号、朋友圈等等投放视频号的直播预约，让引流更加容易。

三、品牌商家如何开启视频号直播？

视频号直播必备六大要素：直播人员、直播场地、直播准备、直播宣传、直播内容、直播复盘

直播人员：

直播间人员标配一般是4-5人，主播+助播+直播运营+投手，建议一场直播配备2个主播，一男一女搭配或2个女主播。

直播场地：

合适的灯光和直播间搭建非常重要，直播间需要匹配品牌商品的场景，与卖家的商品场景一致。若无法塑造实景，建议绿幕直播。

直播准备：

直播前除了需要准备基本直播设备外，直播流程设计、主播话术都要准备好。

直播宣传：

直播前1-2天宣传，预热效果突出，像微信群、朋友圈、一对一私信、线下门店活动宣传、公众号推文等等都是有效的宣传途径。

直播内容：

不同直播阶段的直播内容都是不同的，需要根据阶段性需求来做阶段性策略，固定直播时间+直播间人设+选品排品+互动福利这几个缺一不可。

直播复盘：

直播间人气、PV、UV、人均观看时长以及直播间点赞数、互动数都是直播间非常重要的数据，通过直播间成交数据和直播间分为，分析每场直播的优点和不足，及时作出策略调整。