

【拼多多直播】直播运营必须要掌握的2大技巧 多多网店直播代运营

产品名称	【拼多多直播】直播运营必须要掌握的2大技巧 多多网店直播代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

多多直播火热上线了，商家朋友们要好好利用。过去的网购时代往往是人找货的模式，但在直播带货年代，它被翻转为货找人，主播把精心挑选过的商品带到买家面前，这可以更好利用店铺私域**大幅**转化率。今天开始，我们将为大家带来一些直播小技巧，帮大家更好利用多多直播，快速爆单。【拼多多直播】直播运营必须要掌握的2大技巧 多多网店直播代运营

直播技巧一 善用语言的魅力

首先，我们要善用语言魅力给买家心理暗示，直播界有一句话，天不怕地不怕就怕李嘉琦omg，李嘉琪可以说是直播界的顶梁柱，他的口头禅给买家留下了深刻印象。人的注意力是有限的，用不复杂的语句创造一些口号性话语，能在*短时间，*大程度上吸引买家的注意力。一般五到九个词语组块是大部分人短时记忆能记住的数量。在大量信息呈现时，加入一些短词语组块构成的特色语句，能强化买家印象，形成直播特色。

直播技巧二 人设的力量

直播带货的过程中，主播作为整个过程的引领者，需要有一个自己的鲜明人设，这样对产品的推荐才更令买家认可。大家可以结合自己的商品，从以下几方面来打造人设；

一亲切温和人设，以顶流主播薇娅为例，他的人设就是一个时髦宝妈，言语中多次提及女儿，老公。观看直播购物的用户主要是女性。这种人设会让大部分的女生不会对其产生敌意，而且她常常说起“我女儿也在用”，“我怀我孩子的时候”这类话语让别人觉得她的推荐是可信的。

二专业可信人设，李嘉琪在成为头部主播前是化妆品专柜的一名柜员，有着扎实的美妆知识功底，他曾经直接把一块黑板拉进直播间，教用户一些产品的使用技巧，帮助他们把产品运用到**状态。这两种人

设是*容易建立的初步阶段，大家先从这两种人设做起吧。

另外还有哪些人设可以帮助构建主播魅力，让带货能力**一下。

一宠粉人设，宠粉是一个高溢价因素，主播一旦树立起这个人设，买家就会对主播产生依赖，从而愿意为商品支付情感溢价。在直播中，主播要表现的爱护粉丝，处处为粉丝着想。比如在计算商品优惠时，主播可以用拿白纸手写公式计算的方式，为买家精准计算商品每一件甚至每一毫升的价格让观众感受到主播的贴心。

二反差人设，在人们通常印象中，涂口红是女生的专属，但是到了李佳琦这，他却反其道而行，以男性身份去试口红，这样就容易吸引人们的好奇心和注意力。关键是这个男生涂口红，甚至比女生还要好看。这种行为造成的反差感能给用户带来强烈的视觉冲击力，会吸引更多的人围观。同理，在售卖女装时，也可以再安排女模特试穿时加入男性主播解说，形成自己的独特性。

关于这篇【拼多多直播】直播运营必须要掌握的2大技巧 多多网店直播代运营
更多干货内容进主页查看！