

拼多多新手商家可以开直播吗？专业的直播运营方案教学 网店直播代运营

产品名称	拼多多新手商家可以开直播吗？专业的直播运营方案教学 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

有不少的拼多多新手小白新朋友和老朋友对直播这个问题有好奇心，接下来我就说一下关于拼多多的相关直播我自己的一个理解是一个什么样的。

那么如果是从未直播过的朋友商家该怎么去做起来？拼多多新手商家可以开直播吗？专业的直播运营方案教学 网店直播代运营

第一阶段：需要一定的认知和去开通拼多多的直播功能。

首先拼多多的直播，是属于一个比较平民化的工具，只要你是一个合格的店铺，已经缴纳了保证金，类目是属于直播能开放范围内的，都可以去使用这个功能，跟店铺的优惠券全都能去直接免费的使用，零门槛。但是，零门槛的话带就会比较难，就是说没有一个专门的直播渠道**，店铺直播的访客完全是根据自己去引流得，需要靠自己的店铺硬实力。

直播一般有三个方面的问题总结：

- 1.开直播的**没聚焦：每一次就这样两三个左右，断断续续的看直播。
- 2.不可控的效果：到处去**的**是精准用户的几率很小。
- 3.直播的水平不理想：新手主播第一次开播，场景比较容易冷场尴尬。

所以说，直播的过程是需要带着问题的，只有问题解决的好，开直播就属于一个红利！

第二阶段：部署直播间的相关硬件设备和套路，可以来**直播的感官，

人-货-场，就在合适的场景去卖给顾客，就像表白谈恋爱，就差八字一撇，是需要有计划性的布置，才

会成功的。

1.就拿水果举个例子

卖水果，因为商家都清晰的明白客户的所以需求，要么满足猎奇需求，要么满足吃的刚好需要。

但是，在这个基础上，是需要作有2个保证的：便宜和新鲜。

由此可见，所以如果在果园直播的话，就能展示水果的新鲜度，并且还能演示进行现场直接打包的一个过程。

之所以是因为在户外直播，那么就需要用硬件较好的手机去进行直播了。

2.以小百货为例子

小百货可分为：

A. 极具创意的异形产品(在线下是买不到的)

B. 特别的有着踏实的功能(小商品超市都有买)

那么直播间买的好的产品就是A类的产品，要让客户为设计师的灵光一闪的功能创意去买单，以至于买回去之后会不会用得上，就不需要去考虑了。

卖小百货的话，不是硬钢功能，那就是创意展示，全靠一张嘴，一般的情况下都会买单的。

第三阶段：直播的预热期-爆发节奏的把控

A. 推广和引流+话痨的主持人=蓄热

用什么去推广引流呢？

**是*直接的营销方法，可以拉取潜在用户。

如果没有潜在用户该怎么办呢？

先做一个星期的搜索|场景推广，后续开播的时候在使用**营销去拉回来。

去开通店铺的收藏优惠券，每一场都能拉取一部分的老客户回来观看直播，复购买新产品。假如我们设为直播时间是九点，刚开播就去卖产品，场面一度难免会很尴尬的。所以需要去提前半个小时，在八点三十分去安排通知直播消息的发布，主持人热场宣讲，引导转发！在开播前的半个小时就得热场子，说直播的正式的开始时间，以及这一次的直播发红包，送优惠和福利等一些劲爆活动，千万别走开，广告后将会更加精彩。

B. 卖货主播+优惠的促销=出单

有很大一部分也是希望自己也能一字值千金，但是没个十天半年是练不来的，所以在平日里得多去看看别人怎么做的直播，在这过程中是会不断的流失用户的，所以一定要切记稳定这种引流得渠道方式，场景的投放和搜索的投放需要适当的增加，等于我们的测试，直播期间的广告投放的投产比是会很明显的增加！

第四阶段：坚持直播!

比如明星，如果没有维持一定的曝光频率，就会被慢慢的忘记，当然直播也不例外，如果直播没有维持一个固定的周期，那么客户也一定会很快的被抢走，从而成为别人的客源了！

拼多多新手商家可以开直播吗？专业的直播运营方案教学 网店直播代运营