

拼多多直播没有流量是什么原因？直播间诊断分析 网店直播代运营托管

产品名称	拼多多直播没有流量是什么原因？直播间诊断分析 网店直播代运营托管
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	88.00/套
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

直播已经成为了一种流行带货模式，很多商家都会通过直播来销货。然而，很多拼多多商家开通直播之后，却发现根本没有流量，这简直就让人愁白了头发。这到底是什么原因造成的呢？拼多多直播没有流量是什么原因？直播间诊断分析 网店直播代运营托管

一、没有流量是什么原因？

第一：拼多多刚开始直播没经验，紧张都是导致拼多多直播间流量少的因素。这时候我们可以通过发布短视频吸引自然流量，也就是我们文章开头所说的公域流量。直播开始前要先做好直播规划，主播要先找到自己的定位，然后选择自己擅长的领域直播，不要上来就直接卖货，先把粉丝基础打扎实。

第二：主播直播频率和时间不够，一般一周至少要直播4次左右，时长控制在3小时左右，高频率的曝光可以让我们的直播间排名更靠前，为了避免过大的竞争压力，尽量选择冷门时间段直播，比如早晨8点到11点之间，这时候流量虽然少，但是曝光度比较高，更容易被用户看到。

第三：不了解拼多多直播规则。多多直播平台有他自己的规则，你只要严格准守他的规定，不碰不该碰的东西，不播不该播的东西，你才能在这个平台走的长久。不要为了**为了流量不择手段，这样情况严重就会被平台封号的。

二、怎么引流？

1、优先选择在活动资源位或是正在做推广的商品

多多直播*多可以添加100件产品，*家可以通过“小红盒”查看。如果小红盒中的商品本身曝光量就很大的话，会有更多人进入直播间;对于在活动资源位上的商品，本身就具有打爆的潜力，是可以在直播间引起热度、促进转化的商品。

2、通过多多搜索/场景/聚焦展位

现在多多搜索、多多场景、聚焦展位也推出了直播间推广计划，商家设置之后，直播间就会出现在相应的广告位，*家点击后可直接进入直播间，操作是非常简便的。入口：推广中心-推广计划-多多搜索/场景/聚焦展位-新建计划-直播间推广。

若商家投放了搜索直播推广、场景直播推广但没有曝光，可自查是否为以下原因： 分时折扣为0，计划不生效； 搜索出价低无曝光； 小红盒没有2个以上商品时场景计划无曝光。

3、利用短信营销工具

短信营销工具的成本低，可以触达大量级群体，是非常高效的。现在短信营销工具也上线了直播专属短信发送场景，商家发送之后，用户可点击短信链接直接跳转至直播间，方便快捷。

拼多多直播没有流量是什么原因？直播间诊断分析 网店直播代运营托管

如果商家开通直播却没有流量，可以看看是不是上述原因造成的。其实，刚开通直播，没有流量是正常的，我们还需要多做推广引流，更需要我们的不断坚持，**每天都有直播。