

快手推广保险产品，直播间怎么做，才能提升用户购买欲？

产品名称	快手推广保险产品，直播间怎么做，才能提升用户购买欲？
公司名称	广州点赞传媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区萝岗街道锐丰中心3栋
联系电话	15999978951 15999978951

产品详情

1) 保险产品VS快消品

保险产品推广难度大，存在专业性壁垒，真实案例直播过程中，用户疑虑与困惑，保险等属理解

2) 快手推广直播间营销建议

开播时间建议：

每日直播场次数两次以内，时间建议：早10-13点、晚7-9点

预约时间集中在开播前10天，开播时间集中在晚上18-22点晚上7-9点，主站直播用户活跃时间及观看直播视

主播建议：

主播需要实时控场，正对屏幕，人物在屏幕内；

注意带货节奏，切勿过度关注直播间人气影响带货节奏；

重复介绍直播间优惠力度，注意引导关注、点赞，为直播间增加人气；

直播节奏：

开播热场——产品介绍——福利发放——产品介绍——福利发放……

福利发放时间：在半点/整点发放，或达到固定观众数进行发放

直播时长：

时长1-2小时，由于保险直播引流用户较少，直播时长较长有利于覆盖用户支付转化用户在1小

直播间建议：

中提醒用户点击查看提示按钮标注本场直播主要优惠力度与重要事项等重要内容；增加【小手直播开屏认领】保持适中距离，避免过远/过近。保额续期相关信息在直播间可做明细表述，ti

助手建议：

尊贵的客望，款通产壁乘車。的译倦的适莫介，增加置播趣噪性和互动情况帮助控场用户持续

互动策略：

实时关注评论：专人负责看弹幕，高密度互动

养成互动习惯：把“家人、亲人、宝宝、老铁”作为口头禅

到转化基本为10分钟内，因此这块需加强预告、直播主题介绍。数据表明用户从进直播间

借助情绪表达：可以适当动用情绪，如以愤怒、生气口吻强硬面对用户对产品的质疑

道具建议：

可使用白板，方便直播过程中解答疑问

可针对投保流程、产品特点整理为纸牌卡片【手工卡信息】，便于直播时进行用于引导。

福利建议：

福利直播在高直播间配合产品营销透动，比如红包雨、优惠券秒杀等，刺激用户形成转化。福利的acu均比无红包的直播间高一倍左右，福利时段直播每1分钟红包的直播