

微信小程序直播带货干货教学

产品名称	微信小程序直播带货干货教学
公司名称	福建省恒大大网络科技有限公司
价格	1499.00/台
规格参数	支付宝:蜻蜓 联系方式:13123173954
公司地址	福建省福州市鼓楼区水部街道六一中路28号佳盛广场C座14层10室01间
联系电话	17326602668 17677373996

产品详情

离小程序直播开启公测，已经过去了将近一个月。

今年妇女节，上千家品牌参与小程序直播的节日营销，测试小程序直播效果。回溯数据，不少品牌在这次营销大考中都交出了漂亮的成绩单。

1. ochirly，3.8当日直播GMV环比增长160%，直播期间订单量增长近12倍；
2. 悦诗风吟3.8节日档直播销售额对比前一场增长173%，互动增长263%；
3. 全棉时代官方商城3.8直播互动次数达50w，较最近一次直播销售额提升500%；

.....

小程序直播的新风向，为市场带来激励人心的信号。

商家借助小程序在微信生态开启直播间，从前期预热，到中期直播，再到后期分享扩散，都可以在微信端完成，实现闭环传播。

结合微信社交优势，全方位触达微信客户，高效转化微信里的私域流量。

同样的场景，不由让人联想起另一种小程序直播解决方案——看点直播。

2019年3月，看点直播开启内测，12月正式上线。这是腾讯直播团队针对公众号提供的直播解决方案，帮助商家借助微信社交能力拓展客源，直播带货。

2020年2月初，腾讯直播为商家提供了实体店直播的机会——暖春计划，培训、联动线下门店做直播、做

好数据运营、联动广告资源推广，帮助商家获客变现。

两种方案，都是小程序内直播，官方提供全方位支持，企业怎么用好它们？

为了方便大家理解，我们从定位、入口、功能等维度分析对比，看看它们各自的优势在哪里。

具体到落地层面，我们从管理后台、流量入口、优惠活动、购买流程、接入成本这5个角度入手，详细分析两种直播工具的具体优势。

如果你想了解更深入的细节，可以接着往下看。

1、管理后台：专业运维vs低运营门槛

小程序直播，商家在MP后台（微信公众平台：包括公众号和小程序后台）管控直播流程，包括设计开播计划、创建直播间、添加商品、发起抽奖、开发新能力等。

开播后，主播通过小程序直播，用户在商家自有的商城小程序端观看、购买。

其优势在于专业分工。

主播在手机端直播，运营人员通过MP后台控制流程，分开直播与直播运营，接入更多专业工具，开展大型直播，适合品牌商、专业主播、KOL。

商家在MP后台创建直播间

此外，同一个小程序内，支持50场直播间同时进行，2000个商品的入库上限，每天最多提交审核500件商品，这为大品牌入驻带货提供了优渥的场地条件。

看点直播，主播在腾讯直播APP创建直播间，同时在APP端直播、添加商品、设置活动，用户则通过看点直播小程序订阅观看。

在腾讯直播app创建直播间

看点直播的优势在于使用便捷和技术门槛低。商家只需要通过手机就可以实现直播带货，适合缺少线上能力的门店导购、公众号主。

2、流量入口：组合拳vs社交链

小程序直播，本质就是为商城小程序嵌入直播能力，直播入口就在小程序，商城流量即直播流量。

作为品牌官方直播工具，它还可以在开放的微信生态进一步扩展流量入口：联通朋友圈广告、搜一搜品牌专区，触达私域流量以外的新用户群。

品牌官方区引导至直播间

在这里，小程序直播作为商家组合拳中的一环，搭配品牌在微信生态布局，以整体的形式提升品牌宣传转化效率，大规模扩充宣传服务半径。

微信生态布局完整的品牌和商家，借此可扩充用户体量及平台影响力。

看点直播则专注于社交分享链。

主播创建直播间，可以生成带分享码、带码海报，借此，商家可以在公众号图文嵌入直播信息，增加引流渠道，或通过朋友圈、社群推送给粉丝。

此外，看点直播小程序首页会按时间排列用户订阅直播，用户可在这里直接收看。

二维码海报传播、信息流订阅、小程序传播

看点直播的传播优势是平易近人，串联公众号、社群、微信好友传播闭环，通过熟人社交延展用户群体，增加直播间流量，适合具有稳定粉丝基础的公众号主。

值得一提的是，小程序直播和看点直播都有订阅提醒的功能。

用户订阅了看点直播及小程序直播（已开发订阅功能），可在开播前接收模板消息，点击即可跳转至直播间，继而收看直播。

小程序直播、看点直播的开播前提醒消息

即时、便捷的订阅提醒，帮助商家进一步触达与唤醒订阅粉丝，高效召回用户。

3、优惠活动：提升直播间活跃度vs促活拉新

小程序直播推出时间不长，营销功能已经能初步满足商家大部分需求。

通过MP后台，主播可以执行抽奖、满额赠送、新品秒杀等活动。此外，商家通过简单再开发，还可增加回放、优惠券等玩法，促进直播间销量。

商家将优惠券添加到商品列表，引导用户领取并使用

看点直播迭代期长达一年，营销能力足够完善，商家可以在APP端使用各种优惠工具，灵活带货。

看点直播主播页面功能

以优惠券为例。主播可将特定优惠券与直播中的商品相结合，选择单品券进行发放，吸引粉丝购买，也可发放全场通用的优惠券，刺激粉丝消费。

优惠券有两种发送方式：

1) 全员抢券：主播发放限量优惠券，引导粉丝活跃抢券，激发粉丝消费欲。

2) 分享领券：主播发布分享领券任务。粉丝用户可以通过分享码、海报、小程序分享到好友或社群，邀请好友进房，双方即可领券，增加直播间流量。

两种优惠形式，定向实现促活、拉新目标。

绝味鸭脖直播间的分享券

仔细观察绝味鸭脖直播间，还可以发现一个细节：直播间右上角公告板植入了导购微信号和利益引导，吸引直播用户添加客服，沉淀到导购号或社群。

综合来看，二者的优惠功能都提升直播间活跃度、增强停留、高效促活。此外，看点直播还可以帮助商家获取更多粉丝，扩充商家私域流量池。

4、购买流程：精细化运营vs粉丝转化

小程序直播，完全建立在商家小程序商城的基础上，引流、转化、沉淀任何节点，用户都不会跳转出商家的自有体系，可以达成小程序内变现闭环。

直播过程跳转购物，直播间转为悬浮窗口

小程序直播作为微信提供的原生直播能力，可以关联更多商家接触点，例如公众号、社群、导购、会员卡，帮助商家尽可能留存直播间流量。

直播带来的所有流量沉淀在商家自有的小程序中，利于商家长期运营。

例如，新用户在ochirly微商城购买付费，加入购物车时，会跳转至导购页面添加导购，购买时跳转至会员卡页面，引导用户输入个人信息激活会员。

ochirly购物转化路径

看点直播本身就是小程序，用户购买时，支持跳转到京东、微店、小程序商城。跳转到商城后，用户离开直播页面，但可以使用后台收听功能跟进直播。

例如，绝味鸭脖直播间，用户点击进入商城，跳转到绝味鸭脖会员商城。小程序商城通过LBS定位获取用户位置信息，为用户关联最近的门店，实现外卖服务。

绝味鸭脖直播间跳转小程序

此外，看点直播也适合缺少小程序商城和线上能力的商家。

商家将私域流量导向直播间，聚集黏性粉丝，精准转化，适合具有稳定社群运营基础和具有忠实粉丝用户的商家和门店。

5、接入成本：免费vs收费

小程序直播免资质申请，免费接入，支持最快一天开发完成。

商家入驻看点直播，需要由官方授权服务商，为想接入的商家提供直播服务，服务费599/半年。

看点直播收取一定服务费，在于它是建立在腾讯直播技术支持下的服务方案，商家通过看点直播小程序在微信上建立直播间，低成本获客变现。

小程序直播虽然免费接入，但商家需要开发自有小程序商城，隐形成本不小。

带有直播能力的小程序商城

综合以上5点，我们可以做出一个小小总结。

看点直播根植于移动端（手机），商家没有开发成本，只需要借助平台工具创建直播，再将直播入口以分享码、海报、小程序的形式分享到粉丝活动区，就可以有效将公众号、社群里的老用户引流至直播间。

通过熟人社交链延展，扩展私域流量。双方建立信任感，成交路径更短。

作为官方直播插件，小程序直播与小程序商城、公众号、广告页、品牌官方区全面联通，通过微信生态内的精准营销获取更多目标用户。在此基础上，商家通过后台工具深度开发，在私域流量基础上精细化运营，更好地管理存量用户。

多人直播、2000上限商品容量，为大品牌提供了更专业全面的解决方案。

两种解决方案并不互相冲突，可以根据具体场景细化实操路径。同一个品牌商，也可以同时使用两种直播带货组合。

1、小程序直播

目前，小程序直播仍处于公测阶段，符合以下条件，则可收到公测邀请，开通直播功能：

- 1) 满足小程序18个开放类目：
- 2) 主体下小程序近半年没有严重违规
- 3) 小程序近90天内，有过支付行为
- 4) 主体下公众号累计粉丝数大于100人
- 5) 主体下小程序连续7日日活跃用户数大于100人
- 6) 主体在微信生态内近一年广告投放实际消耗金额大于1万元

*注：条件中1、2、3必须满足，4、5、6满足其一即可。

符合标准的商家可登陆小程序后台，点击「功能-直播」进行申请。小程序直播是功能组件，需开发后才能投入使用，商家可以自行开发或找服务商代开发。

2、看点直播

下载腾讯直播APP（仅支持ios客户端），完成注册。

- 1) 在【腾讯直播助手】公众号申请直播权限，官方报价599元半年。

2) 注册关键点：店铺名称，主营类目，营业执照，法人身份证，私域粉丝数（500以上），一个营业执照支持开通3个账号。

如果要用一个词总结看点直播和小程序直播，那应该是：高性价比。

庞大的用户体量和完整的生态能力，是微信平台独一无二的优势。商家在这个超级平台搭建直播间，直接面向私域流量传播，转化率更高，成本控制到最低。

两种直播方案，为带货而生，又不止于带货。

小程序直播，流量和流水都在自己的小程序上，用户体验流畅，帮助品牌及商家达成变现闭环，更全面地运维私域流量。

看点直播，技术门槛低，导购上手快，帮助缺少线上能力的商家快速切入线上带货场景，还能通过分享裂变吸引更多潜在客户。

用好直播工具，精准服务微信里存量用户，可以为商家增加稳定的增收渠道。