

完美日记直播商城开发 完美日记小程序

产品名称	完美日记直播商城开发 完美日记小程序
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	咨询陈经理:13597 咨询优先拨打:13597
公司地址	广州天河区棠下
联系电话	13392470121

产品详情

完美日记直播商城开发 完美日记小程序，完美日记直播平台开发，完美日记微信直播软件开发，陈经理:(可微可电) 完美日记分销模式开发，完美日记小程序卖货软件开发，完美日记小程序商城开发，完美日记直播带货营销平台开发，完美日记微信直播平台开发公司。

小程序视频直播系统特点：

1、齐全的经营工具为卖货渠道做铺垫

微信小程序直播对于想做直播的商家来说是一个不错的选择。作为官方为商家推荐的经营工具，可以实现直播互动还有商品营销闭环的打造，具有良好的带货性。在直播过程中，商家可以采取的营销工具有很多，包括抽奖、优惠券等诸多玩法，都可以牢牢地吸引住看直播的客户。

2、突出的分享能力+多入口，高效裂变引流

很多商家做直播的时候，都想要吸引更多的客户流量，那么在做直播前期，需要通过一些途径分享和推广，这样才会有更多客户看到直播信息。

微信直播本身就是基于微信平台诞生，拥有平台庞大的流量资源。直播小程序非常方便传播，它可以镶嵌在商家公众号中，也可以嵌入文章分享到朋友圈中，多种接口都可以传播直播信息，引流裂变的效果也会更好。

3、多样化互动直播提升销量

微信直播小程序本身不简单，商家在直播中肯定要做互动以此来吸引客户。然而一般的直播平台不具备多样化的营销功能，但是微信小程序具备弹窗、邀请卡、关注等多种营销功能，保证商家的直播互动顺利进行。

每个商家都很在意直播质量，商品销量的提升还有客户锁客都需要基于直播质量。商家利用直播创建场景，通过各类的营销功能来实现互动效果的提升，增加客户购物积极性，销量也会因此而提升。

4、靠直播打造品牌私有流量池

对于商家而言要想用小程序直播打通卖货渠道，有效的方式就是打造品牌，建立私有流量池。基于这个流量池，那么商家直播效果会更好。

商家抓住直播小程序，通过有价值的直播内容来吸引客户，再通过互动打造商家品牌。基于品牌影响力，商家引流客户到社群，那么这样就打造了私域流量池。

简单来看，商家做小程序直播的关键在于吸客，在于锁客。打造私域流量池是每个商家必须要做好的事情，只有这样，商家才能更好的销售商品，加大可持续发展力。

用户转化：

1) 用户转化的方式

商业不做转化就是不务正业了，通过长时间的用户教育和沟通，产品的复购和转化都是顺势而为的事情，完美日记常用的转化方式有三种分别是：朋友圈、微信群推送、个人好私聊推送等方式。

2) 转化的技巧

在分析完美日记的推送技巧后，我们发现一个有趣的事情，完美日记在推送一个促销活动的时候，并不是很生硬的推送一个链接，而是会引导用户主动去表达自己的购买意愿，等到客户主动表达意愿后，回复特定关键词的形式，再发链接。

3) 转化的渠道

在微信的生态下，的转化渠道当然是微信小程序的商城来完成了，我们会发现一个奇怪的现象，为了区分官方的旗舰店的业绩和社群的来源业绩，在社群推送的购买链接是来源于“小完子旗舰店”。

同时为计算每个每个群（群主估计是小完子的微信号）推送的产品链接中带有不同后续代码，用来跟踪每个账号背后的运营人员，计算他们的业绩产出，并进行业务提成等。