

短视频主播招商 主播必备技能

产品名称	短视频主播招商 主播必备技能
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

短视频主播招商 主播必备技能

短视频主播招商 主播必备技能

当前，短视频直播领域的发展仍旧如火如荼。

随着各大直播平台的陆续兴起、5G及人工智能技术的快速发展，直播+电商的营销手段越来越火爆，直播带货成为各大品牌商创收的重要途径。

一、“直播带货”为何如此火爆？

传统电商流量红利日渐式微，面临着流量成本和获客成本增高、用户沉淀难、粉丝粘性不高的困境，而直播+电商的形式恰恰摆脱了这些困境，这也正是直播带货日渐火爆的真正原因所在。

直播带货的优势主要表现在以下几点：

1、直播过程中主播的讲解更有针对性，产品的展现形式更加真实。面对成千上万的观众，主播说谎和套路客户的几率极低，因此更易加深粉丝对其的信任。

尤其是对于服装类、美妆类等消费频次较高的产品而言，主播的试穿、试用体验能够将效果很好地呈现在粉丝面前，从而促成粉丝以最快的速度接受她们推介的产品。

2、主播架起了粉丝和产品之间的桥梁，让忠实粉丝把对于主播的信任成功地转嫁到产品身上，从而建立起对于品牌的信任乃至依赖，这也就是主播、达人、明星等自带的品牌效应。

面对主播的解说，当足够多的粉丝能够受品牌效应影响，从而产生消费时，主播的带货能力便会爆棚，从而造就了一场直播带货千万甚至上亿的奇迹。

3、购买商品时，消费者尤其是女性消费者群体极易因优惠促销而产生冲动型消费，而直播中常见的则是将线下的促销手段搬到了线上。

通过主播的言语刺激，消费者基于对其的信任极易产生冲动付款行为，过后还会因“ ”到优惠产品而产生极大的满足感。

直播间就是这样一个天然的促销场景。通过带动弹幕节奏，仓促的抢购场景，不给粉丝任何犹豫的时间，达到的效果，从而极大地促进销量。

现在，我们一说到直播带货，大部分人第一反应是，如何在直播间把产品介绍得“天花乱坠”，让观众忍不住剁手。

但是，如果你的直播间没有观众，任你的产品如何好，如何有创意，那也是徒劳。所以，接下来就是我们要说的直播带货技巧第一点：导入更多流量，同时留住二、如何导入更多流量，同时留住用户

1、保证直播时长和频次规律输出

这是做直播最基本的要求。如果你是新主播，能每天直播，每场直播2小时以上。

另外，要保证直播的频次，尽量按时直播，让用户形成定时观看直播的习惯。

例如，你计划每天晚上8点开始直播，那就要尽量保证每天8点就能开播。如果你计划每周一、三、五晚上8点到11点直播，那就尽量保证在这个时间段进行直播。

2、抽奖、福利赠送

如果你看过薇娅、李佳琦的直播就会发现，他们在直播过程中有很多抽奖环节。例如薇娅，她在每场直播开头都会先说这样一句开场白：话不多说，我们先来抽奖。

更重要的是，她的奖品性价比较高，单价不低于百元，且产品热门。例如YSL口红、华为手机，甚至爱马仕包包等。

这样的开场在第一时间就将用户留在了直播间，且高配置奖品又给人一种“赚大发了”的感觉。

除此之外，我们还可以在直播过程中发布福利开奖时间，除了有留住用户的作用之外，也是利用定时开奖，让已有观众免费进行二次宣传，吸引更多观众进直播间观看你的直播。

上述两个直播技巧的主要作用就是为直播间导入流量，只有更多的观众观看直播，你的产品才有成交的可能。