

# 小程序直播平台与其他直播平台有什么不同

产品名称	小程序直播平台与其他直播平台有什么不同
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

欢迎互动前面我们提到，直播前要有节奏地预热，同样的，正式开播后的前5-10分钟也需要预热（或者称之为暖场）。这段时间，是导购与直播间用户的欢迎互动时间，一来能够给直播间“加热”，二来也可以等一下晚进直播间的部分用户。那欢迎互动怎么做？zui简单的就是引导用户扣666，或者点赞直播间；复杂一点的，可以增加

引导用户点击商品列表领取优惠券（提前将优惠券添加至商品列表）；再复杂一点的，可以让主播与用户玩个小游戏等。2）问答互动在直播的过程中，用户会提出各种各样的问题。针对这些问题，主播要及时、耐心地回复，一旦问题过于多，没有办法做到及时回复，主播也尽量做到截屏，然后逐一去解答。除了回复观众问题，主播还可以

适时抛出一些问题让用户来回答，抛问题的时候要尽量避开开放性的问题，多问一些封闭性的问题，比如：大家觉得这款T恤是橘色的好看还是huang色的好看？各位宝宝想要这件衣服吗？想要的可以扣1。无论哪种问答互动，目的其实很明显，就是活跃直播间气氛，提升用户体验。3）分享互动相比其他平台直播，小程序直播zui大的

特点就是可以在借助微信关系链快速传播，所以主播可以通过一定手段刺激粉丝分享直播间，比如直播间满\*\*人可送\*\*，解锁某款产品的低价。既能号召用户分享互动，又能刺激用户下单。2. 性价比（也可以理解为福利互动）如果说用户信用可以靠互动提升，那么性价比，就看商家能够让利多少了。让利越多，用户越容易冲动消费

。即便实际让利不多，但商家也可以通过一些营销策略，让用户心理上觉得自己赚到了。1）优惠券全员抢券：主播发放限量叠加优惠券（可与直播预热前领取的优惠券叠加），引导用户活跃抢券，同时激发粉丝消费欲；分享领券：主播发布分享领券任务（同样是叠加券）。引导用户通过分享码、海报、小程序给好友或社群。邀请好友进入

直播间，双方即可领券，增加直播间流量。当然，如果觉得叠加券成本比较高，也可以通过将优惠券置于商品列表这一更显眼、也更方便领取的位置，刺激用户领取后消费。2）拼团拼团玩法，本质上是利用消费者的价格感知能力，刺激用户消费。用户对于价格的认知一般有三种：单品认识：比如牛奶、水果

、纸巾这类生活必需品，用户对