

# 小程序直播的玩法引爆全场

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 小程序直播的玩法引爆全场                         |
| 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

周围朋友推广：商家直播前可以将直播信息分享给自己的身边亲朋好友，鼓励其为自己帮忙分享。员

工分享：商家有着自己的员工，这其实就是现成的资源，商家利用自己的员工去分享直播信息，这样也可以实现引流。5、活动预热：有不少商家在直播前进行线上与线下活动的举办，通过活动来进行预热，效果也很不错。6、奖励预热：通过商家设置的各种奖励，引客户看直播获取，同样能够实现引流。7、品牌联动信息预热：每个大品

牌都有着自己的粉丝，如果大品牌商家想要直播可以选择与其它大品牌联动的方式增加粉丝的围观。三、直播中怎样引爆现场在直播中必须要注意客户订单的提升，让参与直播的客户活跃度高起来，对商品更加感兴趣，这样才能促成订单，具体做法如下：1、抢红包搞气氛：抢红包是为直接的活跃现场气氛的策略，商家定时进行红包派送可

以更好的增加客户的活跃度。2、互动引爆现场：主播千万不能让直播冷场，因此采取互动方式，让客户参与聊天，这样增加客户的关注。3、问答获奖方式：主播之前进行商品的推广

为了加深客户的印象，可以采取问答获奖方式来吸引大家的注意。只要客户回答正确就可以获得奖励，这样也能引爆全场。4、定时抽奖：为了锁住客户看

直播，商家可以选择提前告诉客户某点抽奖，这样就会锁住客户。5、直播+玩法：对于商家做直播的时候，也可以通过直播+的玩法引爆全场：直播+社群、直播+\*\*\*城等诸多方式都可以尝试。6、直播+玩法：是另一种格局，通过直播与来进行结合，可以更好的提升客户的购物兴趣。7、回放功能设置：直播中肯定有客

户没有及时参与进来，那么回放功能就很重要了。商家通过回放功能可以更好的让客户参与。四、直播后怎样留存客户在进行直播之后，客户的留存是很关键的，也是后期商品复购的重点。怎样留存？