

微信小程序直播应该怎么运营

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 微信小程序直播应该怎么运营 |
| 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

1.小程序直播可以沉淀自己的用户

通过其他平台进行直播，多数商家会选择头部主播来进行带货因为带货量是毫无疑问的。但是对于商家来说能够将用户沉淀在自己的私域流量池里而不是被主播带走其实是更好的选择。小程序直播插件是能够与商家原有的微信流量结合起来的，能够和小程序生态中的公众号小程序商城完美结合的。而在技术层面上来说小程序直播组件是小程序的基本能力，具有更加系统化的特点，用户在小程序生态当中就可以不用跳转地完成营销闭环。

2.小程序直播具有哪些优势

用户通过点击社群的小程序卡片就可以观看直播，而直播过程中的抽奖、等功能都可以与用户进行很好的互动。诞生于微信生态的小程序直播插件能够完美地与公众号、小程序商城结合起来，用户在观看直播的时候有更多的转化途径，所以转化率会相比其他平台更好。整合了微信生态中的流量，而直播能够通过互动和更加灵活的方式为用户充分展示商品的特点具有更好的转化率。

3.小程序直播应该怎么运营

与其他直播平台相比小程序直播可以依托于微信生态完善的体系在微信当中就可以完成转化。利用微信直播商家可以将原有的沉淀在公众号、小程序、用户群或者店员微信列表里

的用户引流过来。通过微信直播过程中的用户裂变的方式，邀请更多新的用户参与进来。而结合小程序的大数据管理还可以找到更多用户参与到直播活动当中来。比如对于新品比较敏感的用户可以引导到新品直播当中来，对于价格比较敏感的用户可以引导到限时低价的直播当中。针对不同的人做不同类型的直播可以大幅提高成交率。在进行小程序直播的时候上架也需要做好活动预热，比如公众号发布活动推文、在朋友圈或者用户群里发布活动预告、或者在小程序首页做显著的活动入口。通过教学+种草+交流的方式能够提高直播的社交属性，给用户更加具有互动感的直播体验。