

# 拼多多代运营 拼多多直播怎么玩

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 拼多多直播怎么玩                       |
| 公司名称 | 浙江天赞网络科技有限公司                          |
| 价格   | .00/个                                 |
| 规格参数 | 团队配置:三对一模式<br>服务模式:全托管服务<br>公司地址:浙江杭州 |
| 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

大家好，我是老宋，最近有很多人联系我想要了解直播方面的一些知识，拼多多直播从去年开始，到今年也快大半年了，平台类的直播也是非常的火，今天就给大家讲解一下直播应该怎么玩！一、如何提高直播间观看人数

1. 直播间的观众很多就是店铺的粉丝，而粉丝量的积累在于平时。在买家购买产品的同时我们都会引导客户收藏店铺，我们也是为直播提前做了这个准备的，聚少成多，粉丝慢慢会越来越多，目前我们店铺粉丝10万多。

2. 直播开始前上传一张吸引人的直播间封面（要和产品相关），因为关注你的买家会看到你开播的信息。好的标题很重要，要让买家有点点击欲望。设置好直播间优惠券，为了进来的人转化做亮点。开始直播时发一个红包完成平台的任务，平台会送100个粉丝。

接下来可以发直播短信，告知店铺的粉丝直播开始了，引导他们到直播间，短信的人群大家可以根据后台给的人群包使用。

直播间推广开起来可以获得很多访客，同时最大流量的是直播间场景推广，这个可以给直播间带来超级多的人气，出价便宜流量超级大，这个我们也是每天必开的。

3. 主播的形象气质，说话的氛围，这些都需要设定好，能留得住直播间观众，才能让粉丝有更大的粘性，从而提高销售额就不是问题了。

## 二、做好直播间转化率

1. 利益诱惑是最直接明了的，多发优惠券，满立减，红包等，有些粉丝对于“满减，优惠”这些词比较敏感。优惠券发放多了有利于商品的转化，也能促进粉丝关注。

2. 主播的普通话一定要过关，并且对产品基本信息、产品卖点要熟悉，逻辑清晰会表达、有亲和力，善于发现产品的卖点并融入直播中。因为进入直播间的客户一定对你的产品有需求，他们可能会对产品的质量，使用效果，优惠券等一系列问题进行提问，主播要积极的参与到回答中，为粉丝们解答疑问。同时如果粉丝与你唠家常，你也要积极回答，对提升主播形象，活跃直播间气氛都有好处。如果直播间互动人数不多，就需要在开始的时候指名道姓，让在的人参与进来，拉近跟客户的距离感。

3. 充分利用好店铺活动资源。如果店铺正有大的秒杀等活动，那就会有很多客户通过秒杀等界面进入直播间，这时候主播一定要抓住活动的时间点，活跃好气氛，带好节奏，促使客户尽快成交。

4. 店铺产品排序一定简洁明了、主次分明，便于客户查找商品下单。

5. 客服一定要配合好主播，当直播开始后，客服咨询量会迅速增加，很多客户在直播间听到主播介绍了几个产品，后面还是会来跟客服询问确认，那这时候客服就不能对主播说的内容一无所知，要配合好主播，进一步提升转化率。

### 三、其他

1. 目前想要直播间好，首先产品的颜值要高，和其他同类产品相比，在产品外观上要有差异化，产品性价比也要高这个是非常重要的。你的产品和同行的产品相比，你的产品好在哪里？自己也要分析，你的卖点，优势等，细节，都要在直播前全部想好，这样直播就可以很好的和观众讲解。

2. 优惠券必须要发，直播间专属福利，这是很好的粉丝福利。而且直播优惠券不计入历史最低价，非常靠谱。

3. 红包必须要发，可以通过红包社交分享带来更多粉丝和买家下单。

4. 直播间推广能带来更多直播间人气，想买好货没人气肯定是不行的。

### 四、经验总结或者建议

1. 直播其实并没有想象的那么难，各方面的细节全部优化好，完善好，剩下的就是坚持，每个人每个店每个品牌，都不是一次直播就能成功的，都是坚持下来才取得最终的成功，成功背后的付出是值得的。

2. 建议大家重视直播，能真正的面对面去告诉你的客户你的产品有多么好。

3. 直播间生意好，店铺生意就好，店铺生意好，直播间生意就好。

4. 团队很重要，多沟通，多了解，多总结。