

# 太原怎么做好小程序直播带货？

产品名称	太原怎么做好小程序直播带货？
公司名称	福建必搜网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	厦门市湖里区金海湾财富中心9号楼901-9
联系电话	13275002616 18859121530

## 产品详情

作为一波崭新的营销浪潮，直播带货引起了很多人的兴趣。无数商家都涌入其中，试图趁着热度获取红利，顺带将自己的私域流量变现。但是直播带货不是那么简单的，没有经验多少会浪费一些流量。我们是小程序直播的系统搭建商，这边有一些我们合作的商家在直播带货过程中总结出来的一些经验。分享给有意直播带货的朋友们。

### 1、吸引用户观看

吸引力是最重要的，不论是什么产品，有了吸引力才有观看人数，所以，直播前的宣传工作很关键，一

声不响的突然来个直播，你就是明星大佬也没多少人看，不是不看，是不知道。至于怎么宣传让别人知道就因人而异，因地制宜了。

写热点软文、请大v...一切看情况而定。

## 2、增进客户信任和感情

信任是成交客户，销售产品的关键，获取信任隔着屏幕获取信任只有通过语言的交流来进行，因此，除了和客户聊产品外，还要多聊聊社会热点，和男人聊新闻，和女人聊八卦总是没错的，增进信任，增进感情才能销售出更多的商品。

### 3、活跃气氛

一场直播人气好不好，还是得看气氛，这里有一些小技巧活跃直播间气氛：直播间送小礼物，现场抽奖等，各位老板不放试一试，或是自己去看看那些直播人气火爆的直播间怎么活跃气氛的。

## 4、多和客户交流

和用户交流是直播的特点，也是最大的优势。放着优势不用，愣愣的一直介绍产品干嘛不去投放视频广告。及时回答客户在弹幕提出的问题，有两点原因，一个是解决客户的疑虑，还有一个是不让客户产生

被忽视的感觉。

## 5、让客户看到优惠和区别

介绍优惠的唯一目的是让客户感受到，在直播间购买是比在其他渠道购买来得实惠，优惠的力度反而没那么重要，优惠十块和优惠二十很多时候对于客户来说没有很明显的概念。

## 6下集预告

预告即将结束前要预告下次直播的时间、内容和优惠，提前预告一方面能为下次招揽观众省下很多精力，一方面为观众留下一些期待。

以上是一些做过直播带货商家的经验之谈，每个商家都有不同的情况，不能照搬，只宜参考借鉴。想要了解更多小程序直播商城系统搭建bisou敬请垂询129129。

