

多多网店代运营 怎么提升直播间的关注效率

产品名称	多多网店代运营 怎么提升直播间的关注效率
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

直播间如何让更多粉丝关注自己？直播间的关注用户要怎么运营？今天我们来和大家分享一下怎么提升直播间的关注效率。

一、用户关注了直播间有什么价值？

商家可以运用自己的私域流量来沉淀用户，后期用各种营销活动对这些用户进行强触达，进一步提升自己店铺的用户访问和购买转化率。

如果用户关注了你的直播间，店铺开播后，买家就可以在拼多多APP里第2个tab看到并直接访问你的直播间。对于品牌商家和偏风格属性的店铺来说，精准粉丝的运营和维护不但能提升品牌和店铺的知名度，也能提高用户复购率，为店铺的商品带来源源不断的销量。

二、有哪些高效的让用户关注直播间的手段？

1、直播间优惠和互动玩法吸引用户关注

我们现在常用的玩法就是直播间发红包，以红包这种明显利益的驱动来引导用户关注直播间。除了红包之外，直播间还可以有其他的活动玩法，比如限时抽奖、限时秒杀，主播需要反复强调关注可以抽奖，关注可以参与秒杀，不断强调关注的好处和能带来什么。有商家成功利用红包工具1个月吸粉5万多。

2、直播间有趣的内容来吸引用户关注

尽管直播是用来卖货的，但如果一直都是干巴巴的叫卖，用户会觉得非常无聊，如果加入有趣好玩的内容，用户就会好奇并关注，后续会再来直播间。

有个商家是卖瑜伽服的，在直播间请专业的瑜伽老师来教瑜伽，专业和有趣的内容成功吸引众多用户来看直播，商家直播的销量也在3个月内翻了2倍。

比如你是卖鞋包的可以教大家怎么搭配鞋子，输出一些搭配技巧的内容，久而久之用户被你的内容吸引住了，就会关注并定期来看直播。

3、直播间有长期的活动福利吸引用户关注

直播间清晰明了的活动和商品优惠节奏能吸引用户的长期关注和留存，在直播间和用户预告本周哪几天有什么活动，有什么商品，有什么优惠。这些明确的活动玩法以时间点预告会自发地引导用户关注。

比如有个鞋子商家在直播间长期做活动，每天定时准点抽一双鞋子送各种赠品等。

4、给粉丝设置专属福利

给直播间关注的粉丝发放对应的粉丝福利，比如给粉丝起专属的昵称，定期的给粉丝回馈福利，做粉丝会员日、做宠粉节，这种在直播间氛围很浓厚的活动也能刺激没有关注的用户点关注，参与到粉丝活动中来。

比如有个鞋子商家定期做粉丝节，活动期间仅限粉丝可以参与抽大奖，送鞋包等。

5、直播间巧用装饰和主播口播提醒用户关注

在直播间使用OBS推流就可在屏幕上插入小挂件引导用户关注，还可以主播佩戴求关注的发箍等。除了这些主播在直播间也可以频繁口播引导用户关注直播间，比较建议的频次就是每5分钟提醒用户关注一次直播间。

总结：以上简单地为大家总结了店铺粉丝数增长的技巧和意义，对于各位商家来说，一定要认识到粉丝的价值，粉丝的留存和对店铺的信任越高，大家的生意才能做得越来越好。

专业的技术需要专业的团队进行运作，如果您在店铺的经营中有任何的问题，都可以随时联系，我们公司是专注做拼多多全托管 深度代运营服务，直播托管代运营服务。

如果您店铺在经营中有任何问题 都可以随时沟通交流，提供代运营一站式服务。

以下是部分在合作店铺数据：