

直播销售员培训 弘烁教育

产品名称	直播销售员培训 弘烁教育
公司名称	成都弘烁电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	课程类型:线下、线上培训 课程周期:5天 开班人数:20人
公司地址	青羊区光华中心C座1407
联系电话	18384178964

产品详情

停留时长：顾名思义，就是进直播间的粉丝，在直播间观看的平均时长。至少要高于平均线，才会有更高的直播权重，获得更多的公域流量。

观看指数：解释就是粉丝进入直播间，进行互动的行为频率；比如，评论，分享，点赞，加购，成交等行为。弘烁教育电商直

播相关课程：**【带货主播培训_零基础5天速成班】** www.hongshuo.com

所以从基本定义来看。

我们直播间前期要做的工作只有一个目的，把粉丝想尽办法能让他们停留在直播间且尽可能的产生互动行为，时间越长越好，互动越多越好！

那么，怎样才能让粉丝停留在直播间且产生互动行为呢？

我的前几篇文章从各个角度进行了说明，有需要的话可以看下。

最近有个朋友找我诊断，他是卖女装的，我发现一个普遍的大问题。就是每次直播之前，把所有的链接都一次上架到直播间，半价销售，然后主播一个劲的在那重复，所有的产品都是半价！需要的赶紧来买啊！这种行为是错误的！

为什么？弘烁教育电商直播相关课程：**【带货主播培训
零基础5天速成班】** www.hongshuojy.com

淘宝不管什么直播间，有没有浮现权，每半个小时或多或少的都会给一点点流量。（这是我们新开的淘宝店铺直播间，第二天开播的实时图示。证明淘宝每半个小时还是给我们流量的，只要停留时长达标，我们是500秒，如果达到600秒会更多）

既然淘宝给我们流量，而第一次进直播间的非粉丝流量都是闲逛流量，他们本身就不是来购买产品的，而是到处转转，他们本身就没有任何购买目的，所以他们一进到直播间，就算看到你主播介绍某个产品，感觉有兴趣，然后打开购物袋一看，有那么多产品库存，80%的几率一犹豫，就会跑掉。这个时候能留住他们的只有你的主播人设，但是这个点是最难做的。

看了他直播间后，我给他提出了三个小小的建议，第2天停留时长从300多秒做到了600秒，转化订单也从10单/天，提高到25单/天！观看量从600左右/天，拉到1000左右/天！

怎么做到的？今天我说一下通用的方法！

1、第一个改变：上链接形式

我告诉他，从明天开始，你开播后，不要一次性上架所有产品，而是介绍一个产品，上架一个产品，把自己直播时间规划一下，按一天直播6小时计算，你要播30个产品，平均下来一个产品介绍10分钟，留下2分钟用来成交。

比如：介绍A产品10分钟，10分钟内要介绍产品的材质，规格，适合人群，适合场景，主播试穿等。。。交易结束后，再第2个产品，以此类推~~~

2、第二个改变：产品库存

在上架产品之前，一定要做一个事，这还是要返回我们上次从营销套路上解决停留时长的文案上来。玩饥饿营销！

把所有产品都设置库存为5-8个（设置的数量，根据在线人数而定，基本是不超过在线人数的30%，比如当前在线是15人，那你的库存设置5个），拍下减库存！设置好的同时，告诉主播，只有5个库存，这个时候，主播正在介绍产品，他知道库存后也会告诉观看的人，今天半价销售，这个款只有5个库存，原价100元的A产品，今天50就能成交，真的是赚大了，现在有15个人在抢，马上上架后，要赶紧抢之类的话术！弘烁教育电商直播相关课程：【[带货主播培训_零基础5天速成班](http://www.hongshuojy.com)】www.hongshuojy.com

PS：如果库存被抢完了，也不要随便修改库存，让顾客能买到。我们就是要让很多人买不到，他才会继续往下看。

假如有粉丝提醒主播，刚才那个产品已经卖光了，主播就应该延续这个话题，告诉观众们，下个产品有喜欢的一定要赶紧拍之类的。

这里的目的，除了玩饥饿营销，让他们脑袋一热，早点下单。更重要的是让他们有拍下这个行为，哪怕他不付款，都属于互动行为！

3、第三个改变：烘托气氛

这个朋友是2个人在直播，我让他老婆在直播的时候，他自己准备2个手机和账号，进入自己直播间，专门给直播间烘托气氛，比如主播介绍完产品上架后，自己手上的2个手机要做以下2件事

A：一上架，就拍产品，不要付款，比如，本来按30%设置的5个库存，自己2个账号各拍1个，就剩下3个留给顾客拍。

B：主播每介绍完一个产品的时候，会告诉观众，马上产品上架，这个产品需要的扣666，

这个时候他自己的2个手机就必须马上扣666，防止新直播间人数少的时候，没人互动，这样就会引导那些喜欢这个产品的新来的观众去扣字。（你要相信，新进直播间的人，能有评论互动行为的，不超过在线人数的1%。）

新直播间，想要直播间人气很好，最需要做的就是刷气氛！这样既解决了直播间前期没人评论的尴尬问题，又拉高了前期直播间的停留时长！当互动的粉丝越来越多的时候，就不需要我们自己去烘托气氛了~

因为闲逛的人群，最喜欢呆的就是热闹的直播间！没人喜欢长期呆在无人互动的直播间！

总结：弘烁教育电商直播相关课程：**【带货主播培训**

零基础5天速成班】www.hongshuojy.com

以上方法总结起来其实很简单，就是“慢慢上链接，控制库存，烘托气氛”，让人人都可以买变成有人买不到！有舍才有得！你看那些相同类目做的好的直播间，有几个是一次性上完链接的！？

这个具体方法只适合服装类目！