

拼多多直播运营技巧分享

产品名称	拼多多直播运营技巧分享
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

直播带货已经成为2020年商家营销的一个必要渠道，随着移动互联网发展日益壮大，全国各大行业基本上已经普及了网络化，直播行业已经成为炙手可热的话题。

“万物皆可直播”这是前段时间网上盛传的一句话，是啊，万物皆可直播，最近由于疫情影响，出现了“云蹦迪”“云睡觉”等直播形式，一出现便引来了超高的点击率，可以说是一夜爆红；

同样，一些商场也推出“导购在家直播”的计划，结果也是出乎意料的好。

除此之外，汽车，房地产行业也纷纷入驻直播平台，被疫情困在家里的人真的是拿出了十八般武艺，在直播间走出了一条新道路。

现如今，大家都知道这是一次崭新的机会，要是把握好了，就可以紧跟时代潮流，把握不好就掉队了。

其实除了最常见的抖音、快手和小红书以外，还有很多其他平台也纷纷开启了直播行业，例如微博、微信、拼多多、百度、微店等知名的互联网平台。

而所谓直播带货也并不是这一两年才形式大好，早在2016年，由于秀场直播的大热，直播电商也纷纷开始加入了这个大潮，仅仅用了几年时间，就发展成了一个大行业。

那么，到底怎么样才能做好电商直播呢？做好直播带货需要什么样的技能呢？

虽然直播带货的形势已经不可阻挡，在大众视野里已经是一种主流，可是并不是每个人都可以做好直播，直播带货存在很多不足的地方，很多主播都停留在大街小巷的“大甩卖”模式，无法走出新的格局。

存在的主要问题有很多，比如直播间装修简陋，成交环节漏洞百出以及主播表达能力较弱等，想真正做好直播带货，不是会直播就可以的，还有很多需要注意的环节。

今天我就来和大家分享一些关于直播带货的方法和注意点。

一、直播前准备事项

在开始直播之前，我们需要注意很多方面，比如直播设备、直播间人设、直播脚本、开播前的引流等。

首先直播设备其实很简单，需要有两部手机，一部用来直播，另一部用来和粉丝互动，保持及时互动，可以让粉丝增加自己的存在感提高转化率和粉丝的忠诚度。

直播间人设的核心就是人，直播初期如果有一个极其鲜明的主播，那么这个直播间就更容易在各类直播中脱颖而出，给观众眼前一亮的感觉，充满了新意，一个优秀的主播人设可以给用户留下很深刻的印象，同时增长粉丝和粘性。

既然核心是人，那么这个人也就是直播间的主播必然需要具备很强的能力，可以选择合适的产品，具备专业知识，有较好的销售能力，以及可以和粉丝打成一片的交际能力，刚刚开始直播的主播，可能并不是每一个都具备所有的能力，但是只要用心去做，努力上进，通过不断的实践和学习，最后终究是可以变得很优秀的。

毕竟所有成功的人都不是从一开始就顺风顺水，都要经历一个漫长的过程。

关于直播脚本，直播脚本就决定了直播间播出内容的质量，因为直播脚本最大的作用，就像一张计划表，可以提前规划好一场直播的每一步，把时间合理安排，做一个详细的规划，这样更容易做好一场好的直播。

开播前的引流也至关重要，它可以为直播间带来更多的观众，先有观众才有粉丝，可以提高粉丝转化率，主要可以通过提前在微博或者短视频里进行预告和宣传，或者是在主页发布公告等。

二、直播中的运营

说完直播前的准备事项，接下来就说说直播中的那些事儿，直播中最主要的就是互动环节。

一个优秀的主播必须具有非常好的互动能力，可以和观众们侃侃而谈，这就需要有丰富的知识，对产品必须极其了解。

李佳琦和薇娅的成功都离不开他们在直播间的超强感染力，这种感染力会给观众们带来放松的喜悦感，在满足自己物质需求的同时也满足了精神需求。

然而并不是每个人都天生自带光环，可以和所有人侃侃而谈，所以掌握一些必备的聊天话术自己直播互动技巧也是至关重要的。

还有就是有一些注意事项，每一个直播平台都有不同的注意事项，在做直播之前一定要多加了解，如果什么都不知道，可能就会出现被限流甚至封号的风险。

比如那些话可以说，那些话不能说，还有一些平台违禁品，以及当下敏感话题，都尽量要避免。

三、直播后复盘

直播后的复盘就类似于学生上课后的复习和捡漏，可以帮助改进不足，完善直播方式和内容，有助于直播间的进步和长远发展。

直播后复盘主要包括数据分析，粉丝转化率和用户活跃度，在直播结束后，认真对比分析，并且做好笔记，在下一次直播的时候及时改正。

淘宝第一主播薇娅就会在每一次直播后进行记录和反思，做完这些才休息。

所以没有什么事情是一蹴而就，或者说不努力就可以成功的，如果有，那也是在梦里，做好直播带货就要从基础做起，才能走的更长远。

好了，这次的分享就到这里，抖音短视频现在是蓬勃发展的阶段，很多人都想跻身这个行业，但单靠自己一个人发展有限，如果大家想学习具体如何操作的，可以关注工种号：四爷微课堂，领取抖音运营秘籍一份，大家一起交流学习，相信会事半功倍。喜欢我的文章，麻烦动动小指头帮我点赞转发吧！！