

拼多多直播间怎么提升人气

产品名称	拼多多直播间怎么提升人气
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

拼多多直播间怎么提升人气？拼多多直播间怎么吸引流量？

1、优先选择在活动资源位或是正在做推广的商品

多多直播最多可以添加100件产品，买家可以通过“小红盒”查看。如果小红盒中的商品本身曝光量就很大的话，会有更多人进入直播间；对于在活动资源位上的商品，本身就具有打爆的潜力，是可以在直播间引起热度、促进转化的商品。

2、将直播链接分享到微信/Q群等社交平台

开播后，商家可以将直播间的链接分享至朋友圈、Q群、微博、抖音等自己的社交平台，将其他平台的流量打通，引入到自己的直播间，来增加观看量和粉丝量。

3、利用短信营销工具

短信营销工具的成本低，可以触达大量级群体，是非常高效的。现在短信营销工具也上线了直播专属短信发送场景，商家发送之后，用户可点击短信链接直接跳转至直播间，方便快捷。

当然各位商家还可以提前一两天通过短信进行直播预告，突出直播的时间，并在短信中插入店铺主页链接，来加深用户的印象。

4、通过多多搜索/场景/聚焦展位

现在多多搜索、多多场景、聚焦展位也推出了直播间推广计划，商家设置之后，直播间就会出现在相应的广告位，买家点击后可直接进入直播间，操作是非常简便的。

入口：推广中心-推广计划-多多搜索/场景/聚焦展位-新建计划-直播间推广。

不过目前这一功能还在内测中，未开通的商家可以先选择商品推广和店铺推广等方式为直播间引流。

5、客服引导

如果有买家在直播前对商品进行咨询，那么客服就可以引导买家观看直播，告知对方不仅有主播试用/试穿等商品讲解，还会有直播间限量折扣等，去提升直播间的观看量。

拼多多直播间想要获得更多的转化，商家和主播们都应该要想尽办法去提升直播间的人气，同时在话术和策略上面引导观看的粉丝们转化，这样才能够将直播的作用展现出来。