



即速应用

基础篇

小程序直播是什么

小程序直播是微信官方提供的商家经营工具，商家可通过小程序直播实现用户互动与商品销售的闭环，带动业绩增长。

小程序直播的优势

- 微信生态强有效的带货渠道
- 好搭建、快上手、速开播
- 流量属于商家
- 社交互动性强、转化率高

小程序直播、腾讯看点直播、抖音直播3大平台对比

平台名称	微信小程序直播	腾讯看点直播	抖音直播
流量属性	私域流量	私域流量	公域流量
平台日活量	微信日活11亿	微信日活11亿	抖音日活4亿
开通资质	接到邀请可在小程序后台【功能-直播】申请直播功能	微信群或公众号粉丝≥500 有营业执照(满一年) 有iOS系统手机注册及开播	满足1000粉丝 发布1个非私密短视频 账号需要进行实名认证
平台费用	无需费用	¥599 半年官方技术服务费	¥0.1w~¥10w不等 开通抖音小店的保证金
回放观看	支持	支持	不支持
用户观看	商家自有小程序	看点直播小程序	仅限在抖音App内观看

小程序直播开通条件

注：申请由微信官方进行处理，审核通过后即可使用小程序直播功能



小程序直播开通方式

注：商家可通过小程序服务商“即速应用”，快速制作小程序和接入小程序直播功能



后台操作管理

- 创建直播间
- 商品管理
- 主播开播
- 用户管理
- 评论管理
- 数据看板
- 推流地址
- 营销功能

小程序直播知识地图

操作篇

创建直播间

- 每个直播间必须绑定一个主播微信做身份核实
- 封面图如卡片样式不超1M、直播间样式不超2M

申请直播
登录小程序微信公众平台



开始创建
选择直播形式创建后不可修改

填写信息
设置直播间基本信息
绑定主播微信账号



配置样式
分享卡片样式和直播间样式

添加商品

- 直播间商品上限为200件、已入库商品上限为5000件



主播开播

注：推流直播仅限直播组件版本在1.0.3或以上有效

手机直播
· 扫开播码或搜索“小程序直播”进入主播小程序
· 主播通过直播计划选择对应直播间发起直播
· 直播界面调试摄像头、画面清晰度、声音等

推流设备直播
· 通过第三方推流设备发起直播
· OBS配置推流地址点击“开始推流”
· 小程序后台-直播-控制台点击“开始直播”

营销功能

注：直播间抽奖添加上限为30个

抽奖
分为评论和点赞两种形式

优惠券
直播间内可推送优惠券

订阅能力
推送【开播提醒】消息通知

直播控制

- 禁止评论
- 删除评论
- 推送商品
- 关闭回放
- 添加管理员
- 暂停直播
- 关闭直播

策划篇

直播人员

- 主播选择
 - 培养主播
 - 外部主播
- 主播具备能力
 - 良好形象
 - 互动能力
 - 应变能力
 - 号召能力
 - 口语表达能力
 - 节奏把控能力
 - 肢体表现能力

直播场景

- 直播地点选择
 - 场内直播
 - 场外直播
- 直播地点要素
 - 定点位置、空间舒适
 - 灯光到位、收音防抖
 - 探店或场外展示

直播内容

- 直播选品
 - 10% 爆款
 - 40% 常规款
 - 20% 引流款
 - 10% 特价款
 - 20% 利润款
- 商品分类/SKU占比

- 直播彩排及测试
 - 分工明确
 - 脚本确认
 - 全流程彩排
 - 检查商品及物料
 - 根据实际情况调整脚本
 - 直播测试

直播流程

- 暖场+直播主题&活动介绍
预告直播商品和优惠，可通过主题海报进行展示
- 直播商品展示介绍
用户活跃度
引流量/利润款展示，讲解、试用
同时设置爆品秒杀等优惠活动
快速过完常规款商品
直接时长/分钟
- 直播互动
- 直播引导关注

- 直播复盘
 - 收集反馈
 - 数据统计
 - 转化复盘
- 售后粉丝维护
- 总结优化建议

运营篇

小程序直播推广

商家使用友盟+小程序统计，可以进行直播推广渠道分析了解各个直播间的观看人数，各个商品的流量热度和成交情况

- 前期宣传
 - 方式：建立社群，引导用户预约直播
 - 渠道：公众号文章/菜单栏/小程序首页等
- 正式宣传
 - 方式：设置任务激励和优惠活动，拉动销量增长
 - 渠道：社群/导购朋友圈/品牌个人号等
- 后期宣传
 - 方式：直播素材二次利用，扩大品牌知名度
 - 渠道：行业KOL公众号，自有渠道

小程序直播营销玩法

互动

欢迎互动：引导用户领取通用优惠券，活跃直播间氛围
问答互动：直播过程中设置问答互动环节，拉近用户关系
分享互动：设置“直播间满XX人解锁XX福利”，刺激用户分享下单

优惠券

全员抢券：发放限量叠加优惠券，激发粉丝消费欲
分享领券：发布分享领券任务，增加直播间流量

抽奖

点赞抽奖：直播点赞满多少送某款产品福利
评论抽奖：通过刷指定评论或随机评论进行抽奖
多轮抽奖：将奖品和福利打散在直播的各个环节

拼团

爆款直降：针对火爆单品做拼团设计
折扣促销：针对品牌做折扣促销的拼团设计

其它玩法

分销/秒杀/好友砍价/红包

成功案例分享

innu
10W
6.6直播节观看量
30W
带动销售额超
3000人
为线下引流超
4.5W
点赞量

天河城,天河逛逛
2小时
6.6直播节观看量
100W
交易额突破
256台
卖出华为手机

悦诗风吟
增长173%
3.8节日档直播销售额对比前一档
256%
互动次数增长
30%
优惠券销售单场最高达

罗莱家纺
1000W元
3.7日直播6小时带来交易额超
149万
直播观看量
84.6万
评论数

