



小程序直播知识地图

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	微信社群或公众号粉丝≥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	无费用	¥599 半年官方技术服务费	¥0.1w~¥10w不等 开通抖音小店保证金
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

小程序直播公测为邀请制，符合以下条件且收到邀请的商家即可开通



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

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
- 封面图为卡片样式不超1M、直播间样式不超2M

申请直播

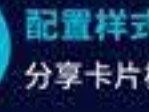
登录小程序微信公众平台

填写信息

设置直播间基本信息
绑定主播微信账号



选择直播形式创建后不可修改



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”进入直播小程序
- 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



- 品牌销售或导购人员
- 有影响力的企业高管
- 品牌创始人



- 根据商品定位选择主播
- 根据人物标签选择主播
- 代言人或明星站台

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

团队配置

- 主播**：主导直播，配合主题风格，介绍展示商品，互动
- 助理**：协助主播，配合上架商品，提醒主播话术，发公告，关注评论
- 运营**：活动策划，编写直播脚本，策划活动玩法，复盘直播数据
- 场控**：掌控节奏，直播流程规划，流程对接，统筹安排
- 幕后**：直播管理，直播商品管理，活动管理，样品管理

直播场景

直播地点选择



直播地点布置



直播内容

直播选品



直播脚本设计



直播彩排及测试



直播商品活动



直播商品展示顺序

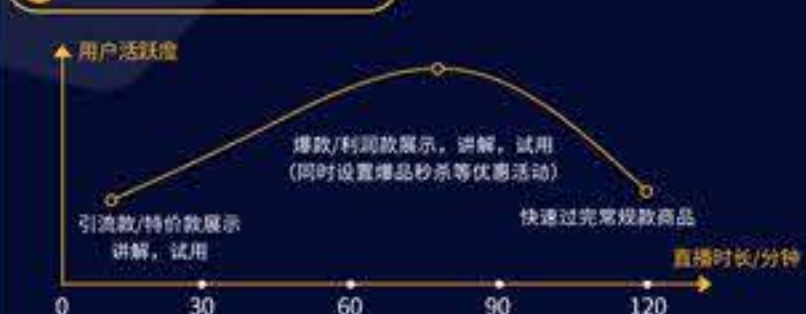


直播流程

1 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

2 直播商品展示介绍



3 直播互动

4 直播引导关注

直播复盘



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，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



- 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



- 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



- 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

拼团

- 爆款直播：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

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

其它玩法

- 分销/秒杀/好友砍价/红包

成功案例分享



- 品牌：innisfree
- 销量：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



- 品牌：天河城、天河逛逛
- 时长：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



- 品牌：悦诗风吟
- 增长：173%
- 3.6节日档直播销售额对比前一场
- 256%
- 互动次数增长
- 30%
- 优惠券核销率单场最高达



- 品牌：罗莱家纺
- 销售额：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