

网络直播运营实务

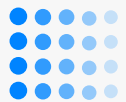
2.3.4 直播间商品陈列

主讲：闫丽娜



本节课 内容

- 直播间前景商品设置
- 网络直播也正在改变人类的购买方式
- 遵守法律法规
- 思政素材



引言

直播带货的兴起

随着直播带货的兴起，直播间的商品展示与设计的好坏也影响着商品成交量，并且也会影响店铺的很多自然流量。

了解产品需求

为了确保直播间商品陈列的合理性，商家需了解目标客户的需求和喜好，以便更好地调整商品陈列策略。

商品陈列的重要性

直播间的产品该如何陈列是商家关心的重点，合理的摆放和展示可以突出直播主题并吸引观众。

提升销售效果

通过精心策划和设计，将商品以最佳的方式展示出来，可以吸引更多的潜在客户并提高销售业绩。





掌握运营技能

本节课将介绍直播间前景商品设置和商品陈列注意事项，帮助大家掌握网络直播运营的技能。

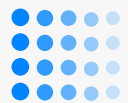


提升销售效果

通过学习本节课的内容，大家可以更好地了解如何设置和陈列商品，从而提升直播间的销售效果。

01

直播间前景商品设置



装饰品增添独特氛围

01



直播间装饰



在直播间的前景可以放置一些装饰品，如假花、绿植等，以增添一种独特的氛围。

02

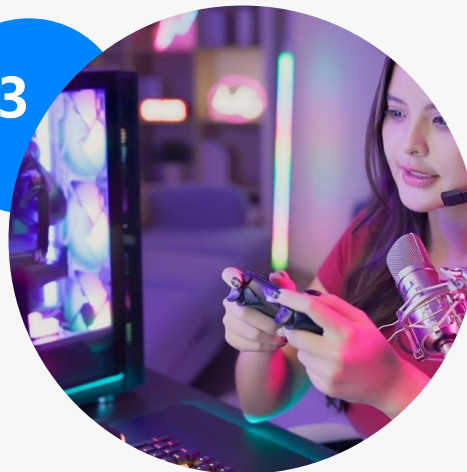


绿植装饰



对于卖货的直播间来说，在直播开始前或过程中，将本场直播的引流款或福利款摆放在显眼的位置。

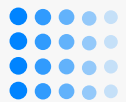
03



灯光效果



主播可以通过特别设计的展示架或灯光效果，将产品放在最显眼的位置，让观众无法忽视。



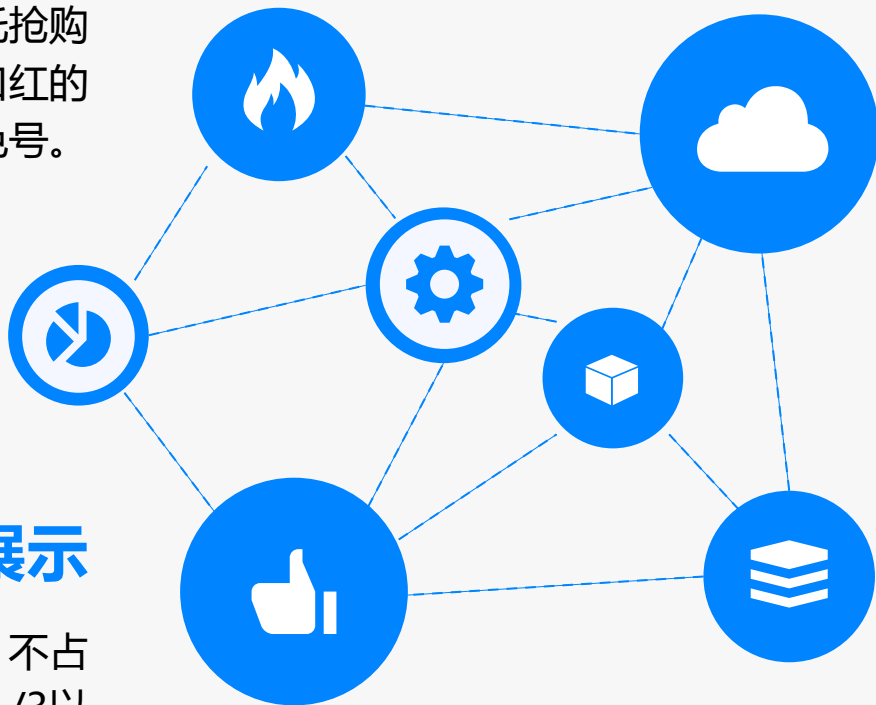
装饰品增添独特氛围

抢购气氛

美妆日化建议放在显眼的位置，烘托抢购的气氛，方便用户可以直观的看到口红的色号。

重点展示

产品的摆放应该以展现亮点为原则，不占据整个直播间的空间，最好控制在1/3以内。

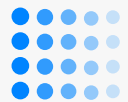


颜色鲜艳

不同口红色号会让大家产生强烈的了解欲望，但是产品的摆放数量不宜过多，过多的产品摆放会带来视觉冲击。

视觉焦点

既能够让观众集中注意力，又不会让直播间显得过于拥挤，这样的产品摆放方式才是最佳的。



引流款或福利款摆放在显眼位置



引流款或福利款

在直播间中，引流款或福利款的产品摆放位置非常重要，需要放在显眼的位置。



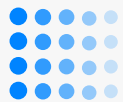
吸引顾客

通过将引流款或福利款摆放在显眼的位置，可以吸引顾客的目光，提高销售的效果。



展示产品

主播可以展示一些产品作为亮点，例如通过特别设计的展示架或灯光效果来突出产品。



引流款或福利款摆放在显眼位置

颜色鲜艳

不同口红色号会让大家产生强烈的了解欲望，但是产品的摆放数量不宜过多，过多的产品摆放会带来视觉冲击。

烘托气氛

美妆日化建议放在显眼的位置，烘托抢购的气氛，方便用户可以直观的看到口红的色号。



视觉焦点

既能够让观众集中注意力，又不会让直播间显得过于拥挤，这样的产品摆放方式才是最佳的。

重点展示

产品的摆放应该以展现亮点为原则，不占据整个直播间的空间，最好控制在1/3以内。

产品亮点设计吸引观众目光

产品特点

讲解产品特点，突出产品优势，吸引目标客户群体。



展示方式

通过演示、对比、解释等方式，生动展示产品的独特性和优势，吸引顾客购买。

销售策略

价格策略、赠品策略、活动策略等，提高销售业绩和客户满意度。



售后服务

专业的售后服务团队，提供安装、培训、售后等一站式服务，解决用户后顾之忧。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/727135015015006160>