

POLYV保利威

私域营销直播接入方案

打造完全自主可控的直播空间



易方信息科技股份有限公司

私域营销直播

- 01 私域直播要点及优势
- 02 保利威私域营销功能介绍
- 03 保利威私域营销接入方案
- 04 客户案例
- 05 公司介绍

01

私域直播要点及优势

私域经营 | 私域现状 | 私域直播要点 | 私域直播
优势

品牌为什么要做私域？

私域经营的根本：与用户建立更亲密的关系

更高频

- 和消费者进行更高频次的更深入的交流，让品牌主张更深入人心。占领用户时间，强化用户心智。

留量层面

- 私域是流量的积累和存续，流量成本日趋增加，只有构建自己的私域，才能不再重复购买流量，避免成为一次性流量二道贩子。

裂变增长

- 私域不单单是做存量客户，而是通过运营存量客户，实现用户的裂变增长，让老客户带来新客户。通过直接紧密的沟通，提高客户的忠诚度和复购率。

更信任

- 和消费者构建更信任的关系，呈现品牌的独特人格魅力，构建品牌挚友级的品牌用户关系。让消费者更了解更信任品牌以及品牌背后的人和人格。

变现层面

- 私域不是CRM，私域是品牌完全独立构建自主可控的终极销售渠道，建立强大的直接营销和销售管理能力，成为品牌最大利润中心。

粉丝赋能

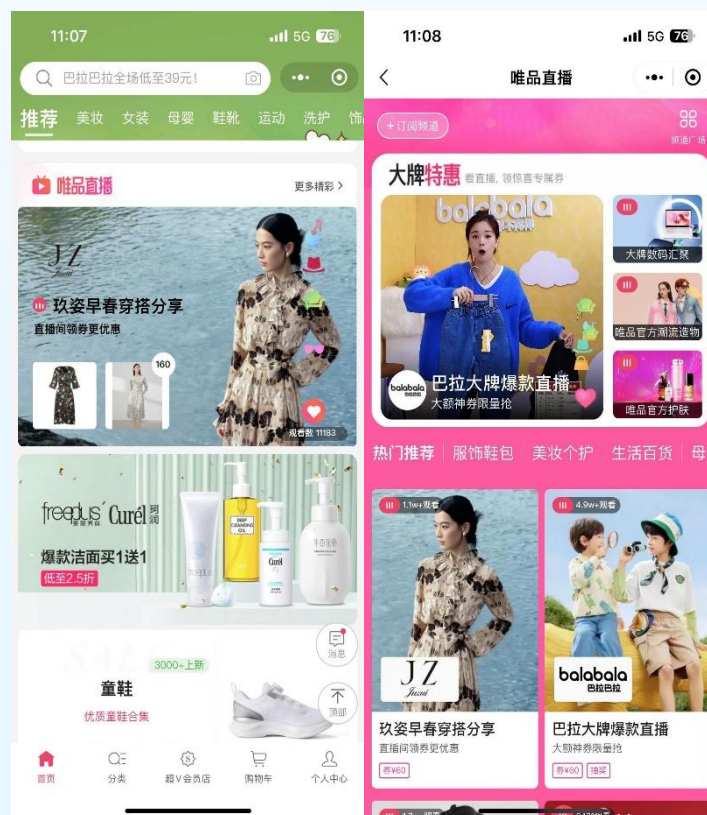
- 私域是双向的，构建私域自有粉丝体系，发挥粉丝价值，粉丝充分参与品牌新媒体UGC，引导粉丝在更多社交媒体上分享，实现最大规模的真实素材生产和粉丝口碑传播。

现状：头部主播/平台/品牌布局私域直播，带货+私域用户沉淀

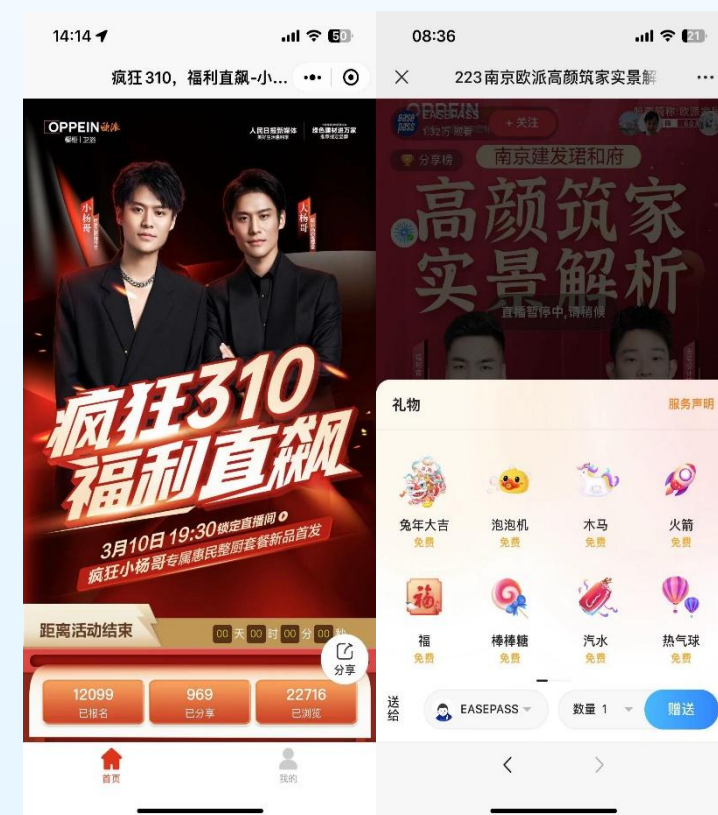
头部主播私域直播间



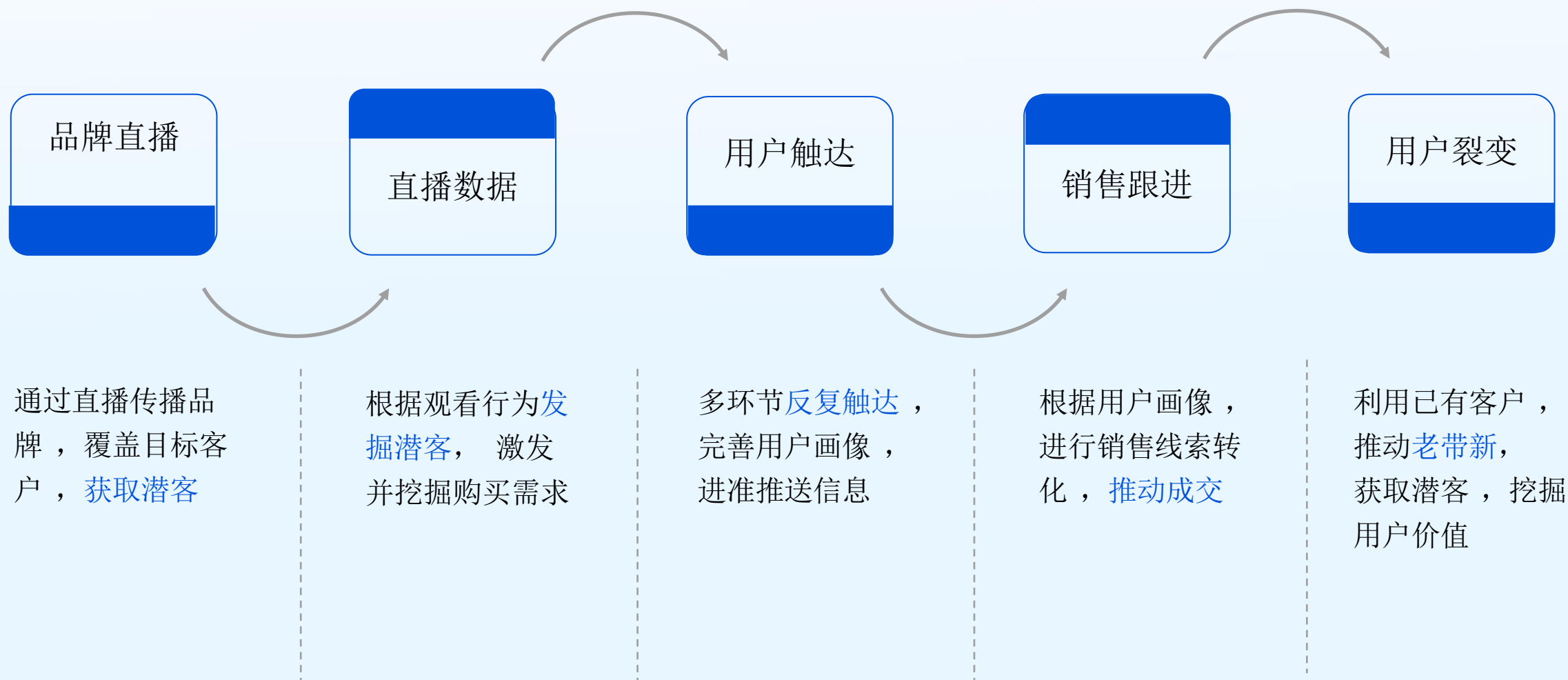
平台商家自播



品牌私域&门店自播



私域直播要点：用户营销体系，深度挖掘用户需求



私域直播优势：管理用户全生命周期，实现私域营销升级



快速进入

从微信号、朋友圈、微信群、公众号可以无缝跳转到直播间，不用跳出微信到其他APP，直接在直播间进行转化，更高更有效率。



高效转化

通过用户在直播间的停留、点击、浏览、成交、等动作进行精准运营；通过用户画像匹配，精准识别高意向用户，提供专项个性化用户服务，大幅度提升用户转化。



裂变拉新

扎根微信生态，享受大量存量红利，通过用户行为分析，筛选高度拥护品牌用户，设置分享策略，推动老带新，获取大量潜客，进一步挖掘品牌积累用户价值，扩充私域流量池。

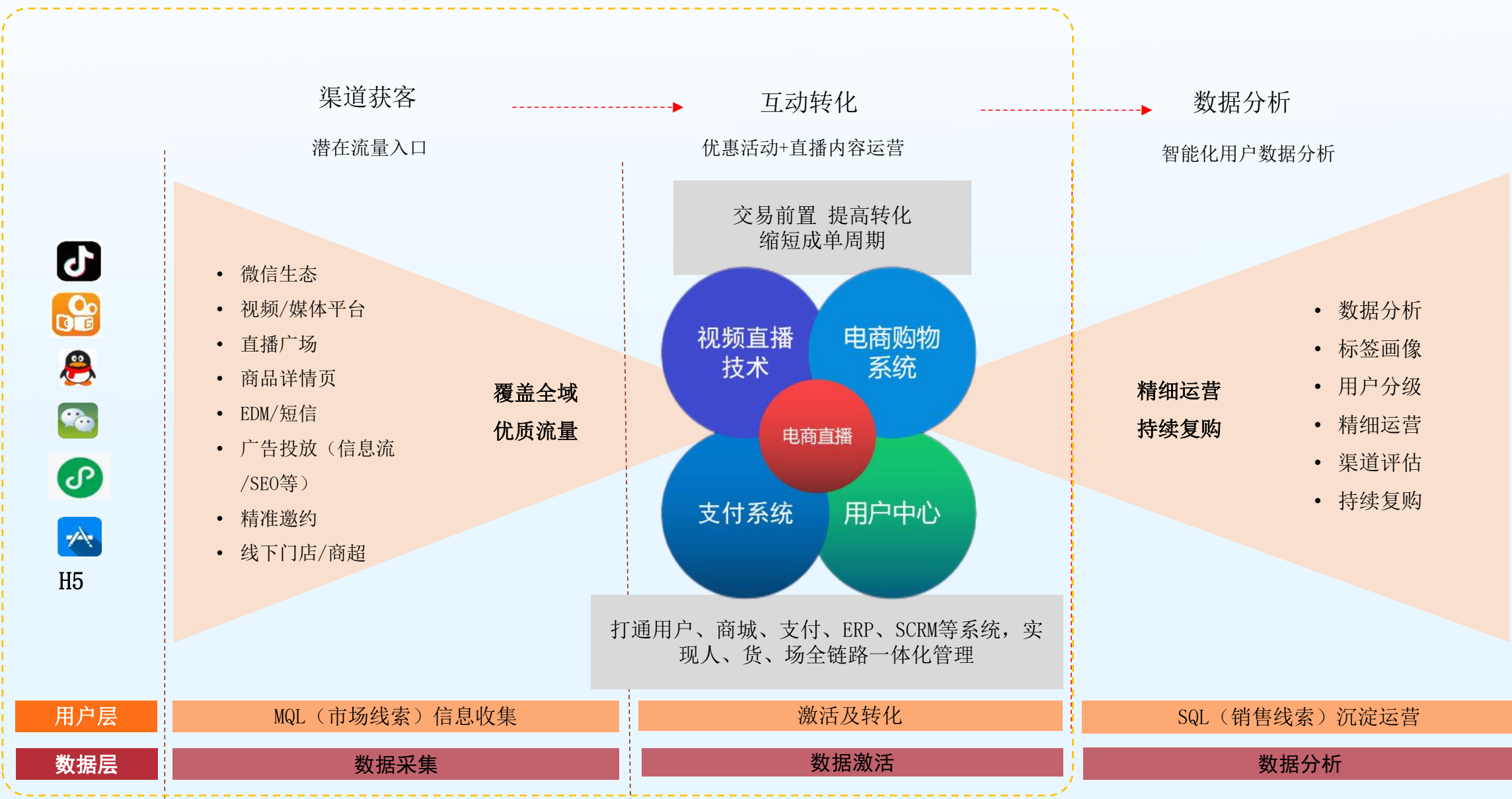
02

保利威私域营销功能介绍

营销玩法 | 用户运营 | 创新玩法

全渠道引流和沉淀

打通线上线下营销，实现全渠道引流转化，搭建品牌私有流量池



多元营销玩法，激发用户兴趣，提升停留，促进消费转化



商品库

- 直播带货：直播过程中支持添加商品上架至商品库，用户点击菜单栏选择对应商品后自动跳转进行购买。



虚拟用户

- 虚拟用户：海量虚拟用户在直播间发言，发言内容可以根据直播内容定义，提升直播间氛围，带节奏，保持热度。



云分发

- 单场直播可做分发到不同的平台，如视频号、抖音、淘宝等，在增加曝光率的同时可以更多吸引用户，增加单场直播的用户转化率。



抽奖

- 无条件抽奖
- 条件抽奖：邀请好友抽奖、观看时长抽奖、评论抽奖、答题抽奖，利用福利抽奖引导观众留在直播间



红包

- 支付宝口令红包
- 红包雨
- 吸引观众长时间留存在直播间



关注订阅

- 添加固定“关注”菜单栏，支持添加二维码图片，可作为引导直播间用户关注公众号或者直接扫码添加福利官、进入用户群的渠道



一客一码

- 一客一码：通过专属链接定向邀约客户，商务可在后台监控面板试试跟进客户行为轨迹和状态



邀新裂变

- 邀新裂变：可充分利用门店/导购/老客户，制定老带新邀约指标和福利，增加裂变



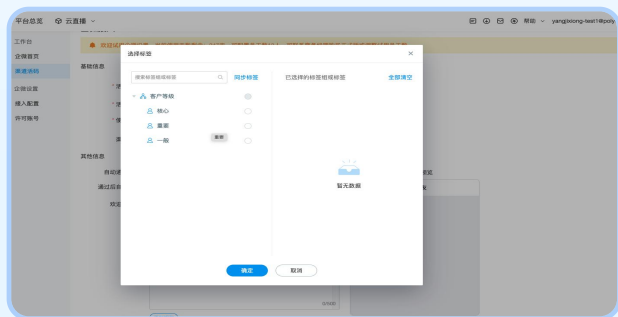
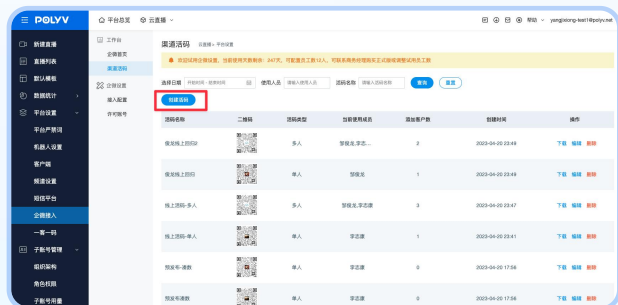
数据跟踪

- 数据跟踪：对于直播预约、各渠道的人员、观看次数等数据进行实时跟踪

精准触达和营销，提升转化率

多维反复触达用户，提升购买转化率，追踪用户全旅程

POLYV保利威



企微一客一码



直播邀请



短信/EDM/电话



公众号



视频号预约



邀请海报



裂变邀请



直播预热



会员福利领取



秒杀福利预告



抽奖预告



红包引流

时长条件互动，提高观众在直播间停留时长

倒计时红包、卡片推送、观看时长抽奖等助力提升观众停留时长，保持直播间热度。

倒计时抽奖



倒计时红包



累计观看时长，获取报告



内容条件互动，提高观众对直播内容的关注度

评论抽奖、答题抽奖、口令红包，巧妙将直播内容和互动结合，提升品牌效应同时，让观众更加关注直播内容。



邀请好友抽奖，提高直播裂变和二次传播

直播过程中，观众可以邀请裂变，配合邀请人数条件的抽奖、刺激用户在短时间内完成拉新，形成二次甚至多次传播



虚拟用户，提升直播间氛围，保持热度和节奏

直播过程中，观众可以邀请裂变，配合邀请人数条件的抽奖、刺激用户在短时间内完成拉新，形成二次甚至多次传播



人山人海

让虚拟观众发送海量消息到聊天室中，预置多套常用场景聊天词库；发言时间及顺序可以固定或随机，直播间从此不再冷场



一呼百应

生成带有头像和昵称的虚拟观众登录直播间，助力营造出热闹的直播间氛围



话题引导

安排虚拟观众发送指定内容，从而引导直播间话题。

营造购买氛围，刺激用户下单



PC端观看示例

主要优势：

- 提高直播活跃度
- 增强信任感
- 刺激用户下单
- 帮助控场以及掌握节奏
- 内容优化



移动端观看示例



助教端操作实例



互动发言

发送类型：☐ 聊天内容 ☒ 虚拟下单

① 注：使用虚拟下单需要在直播间开启商品功能，也可以在频道-聊天室更改引导文案。
随机抽取20个虚拟观众，随机选取已上架的商品，发送正在去购买的悬浮提示。

发送角色：☒ 随机头像昵称 ①

持续时间： 秒内发完 ①

① 注：为保证消息真实随机性，默认每条频率为1~5s随机，当持续时间过短，内容过多时，会出现消息无法全部发完的情况，建议设置时间比默认值大，过小可能导致消息发送不完全

取消

立即发送

自定义任务激励，提升直播间停留时长，提升用户粘性与转化率

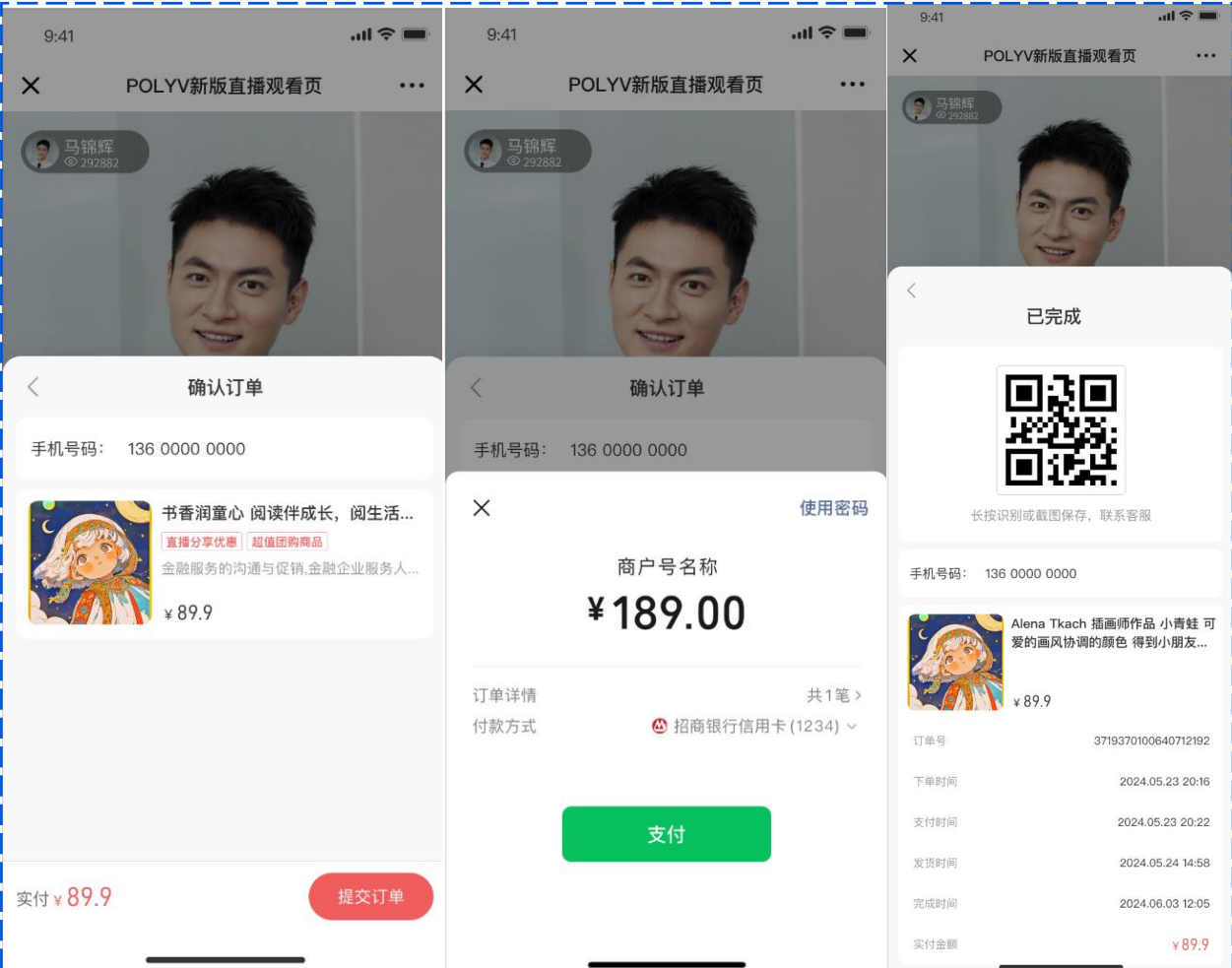
直播后台支持配置解锁和并行两种任务类型，可提前进行相应任务的奖励配置，按照配置的时间生效，不需要手动进行发起。



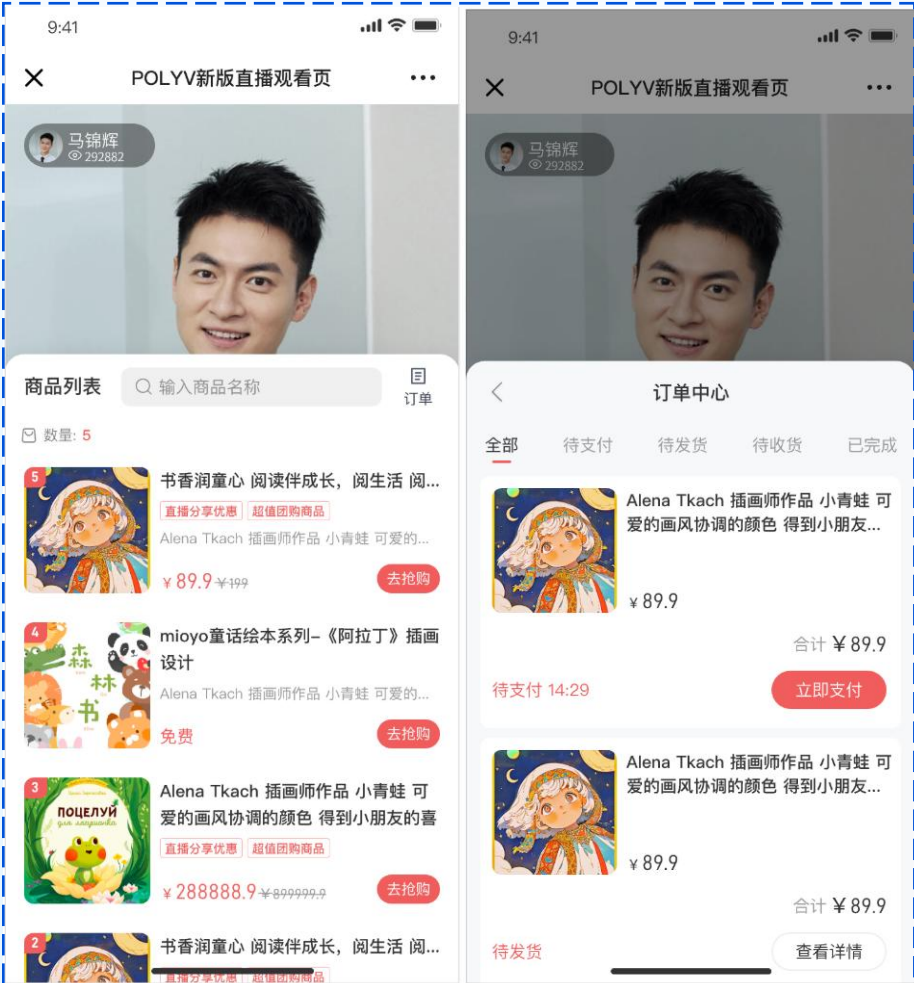
直播间内下单，提升直播转化率



直播间内支持已进行商户号对接的用户走微信支付的路径进行交易，缩短用户支付路径和时间，有利于商家直接进行直播间内的ROI计算。



商品支付流程-无物流

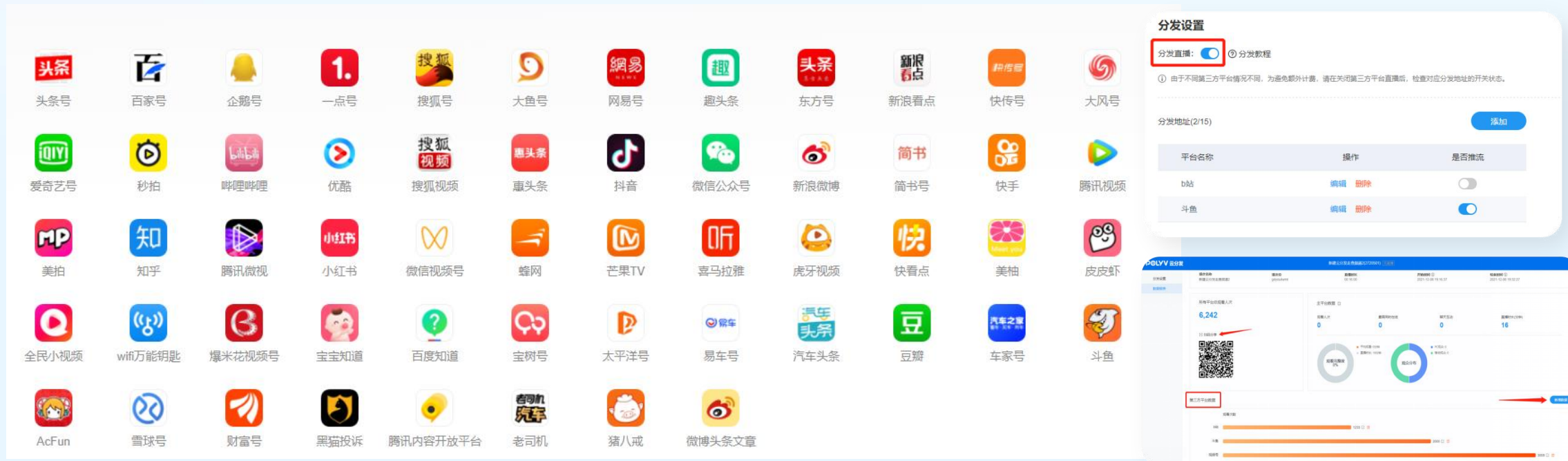


商品支付-订单中心

内容中台，一键分发，多平台同步直播，私域公域全量推广

公域回流私域，打造属于企业自己的私域用户池

支持将直播通过第三方推流的形式发布到合作媒体的流量平台上，吸引更多的第三方流量形成用户沉淀，只要平台提供推流地址，我们都可以转推，支持一键管理、分发，提高品牌80%工作效率。

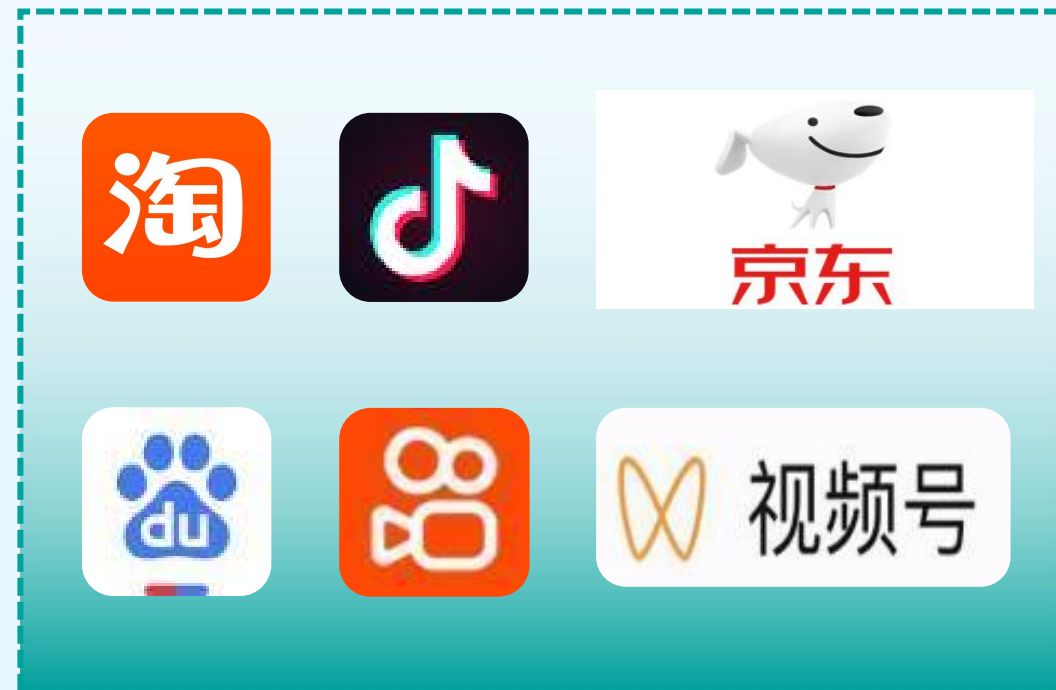


二次传播，直播价值再释放，创造新的私域增长机会

视频内容二次分发，分发至全网视频平台，持续话题运营，扩大传播力，制造长尾流量，视频内容放到企业官网、APP、小程序、公众号等平台，形成品牌内容沉淀，多次曝光，长尾传播。



视频内容全网分发，二次曝光



用户裂变和分销，实时跟进邀约

充分利用门店/导购/老客户，制定直播邀约指标和邀请福利，老带新成为代言人获取福利

企微邀请海报/代言人海报



邀请新客户

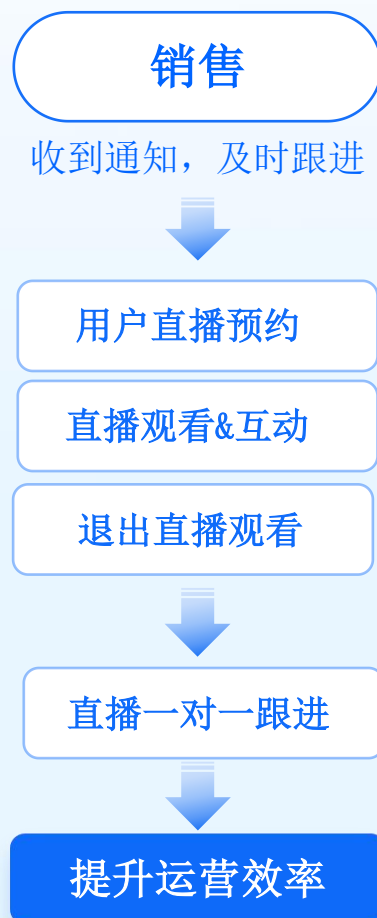


直播跟进/获取福利



用户运营和跟进，感知客户状态

直播跟进，打造直播前中后触达、营销、召回体系，多维完善私域打法



直播动态数据



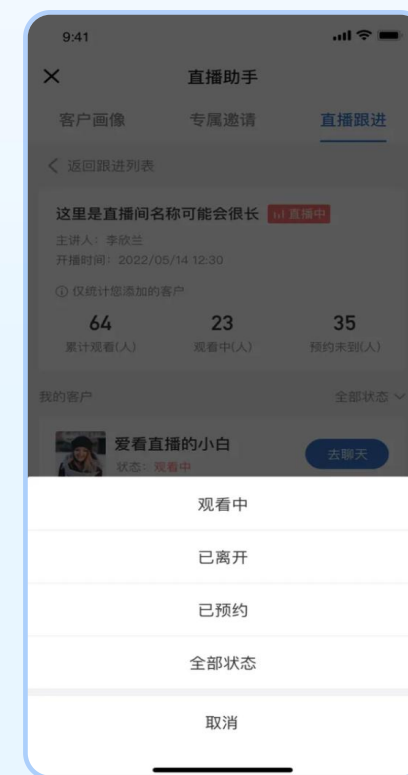
直播跟进



直播状态



一对一直播跟进



客户关键行为

精准人群画像，洞察客户喜好

呈现用户全生命周期数据，门店业绩可追踪，追踪代言人邀请用户数据

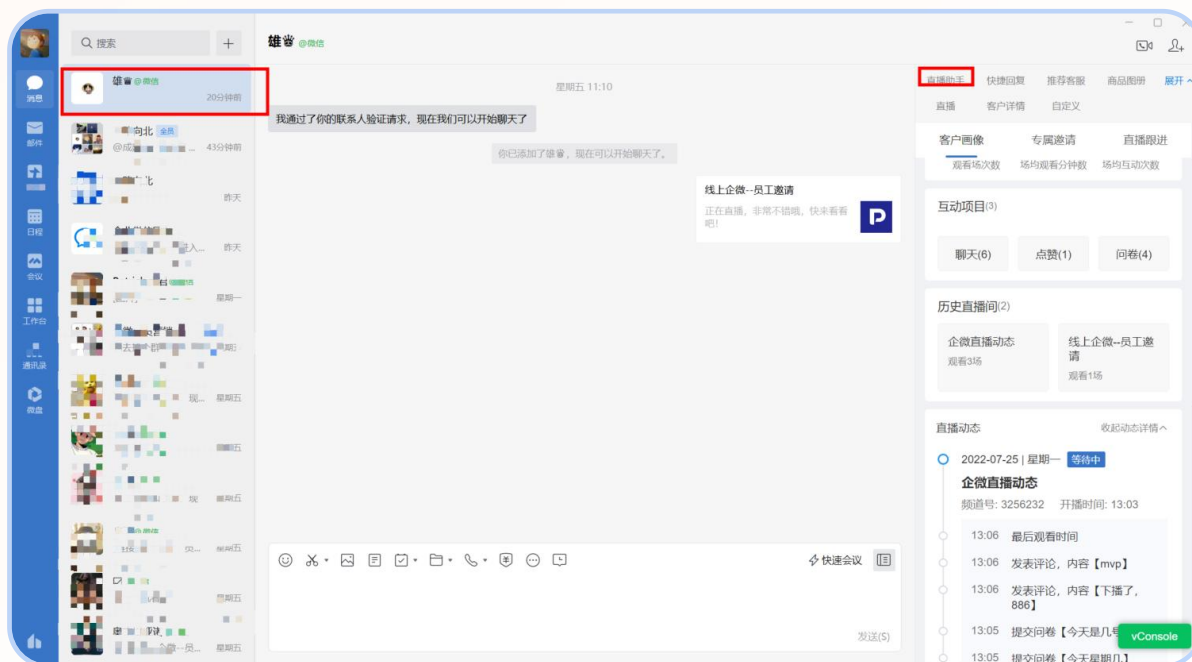
打造从直播邀请-用户观看-掌握直播状态-员工直播跟进-用户画像沉淀全生命周期闭环

聊天窗口展示客户的直播画像

从历史观看数据洞察客户

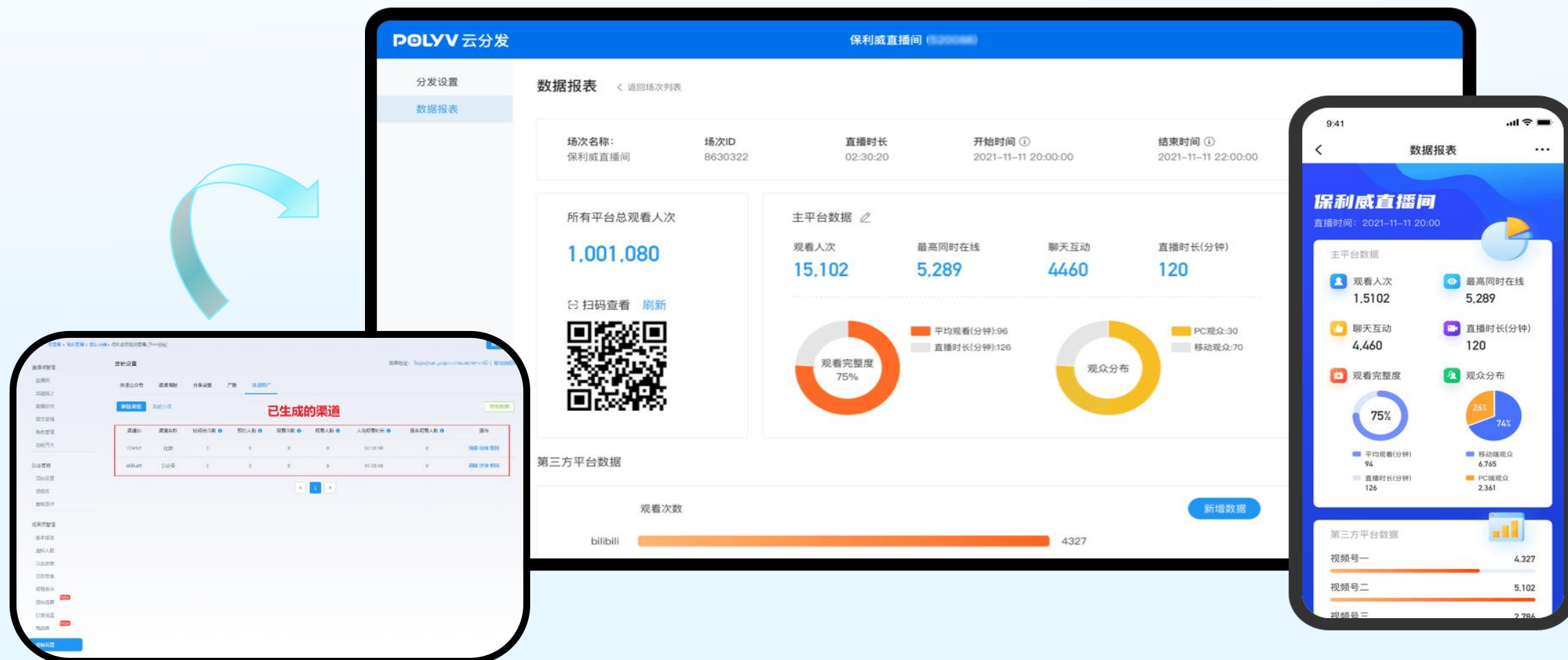
从直播动态寻找触达抓手

为客户提供有温度服务

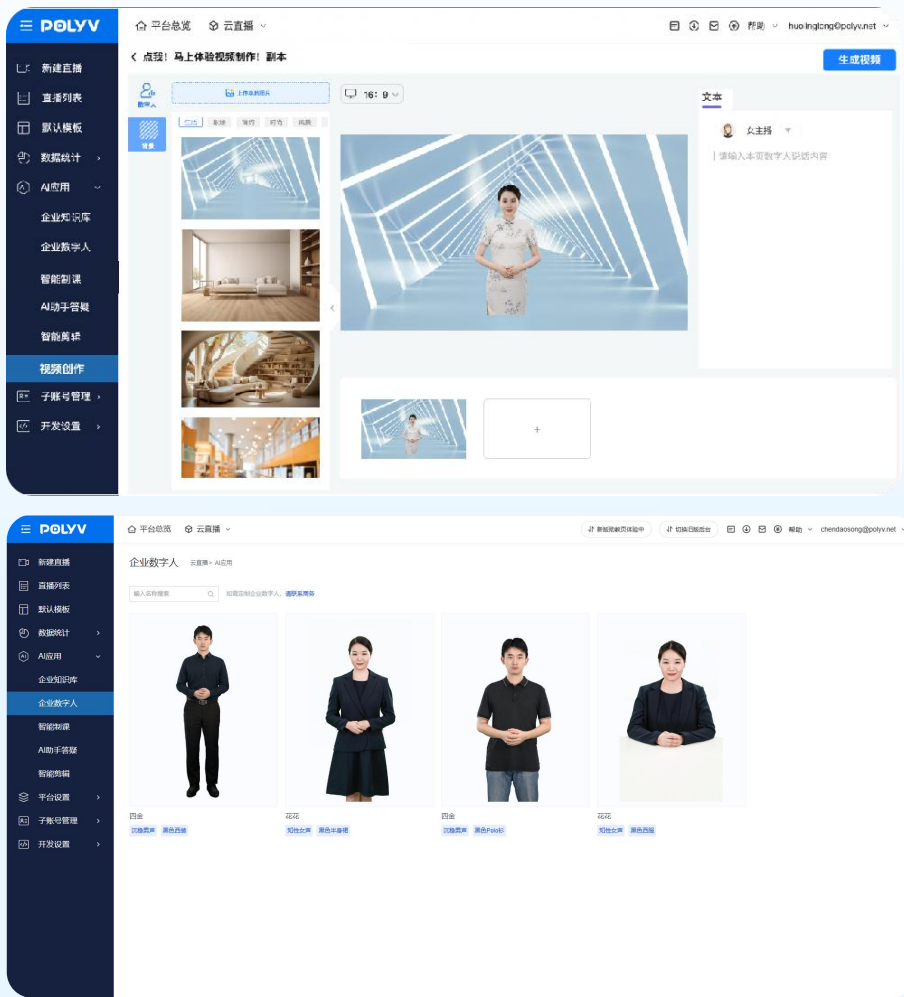


推广数据跟踪，分析推广质量

统计不同渠道的访问次数、直播预约人数、观看次数等信息，并进行相应分析



AI数字人，重新定义营销视频创作，让营销变得更简单



为内容分享者复刻从声音到形象的AI数智分身，上传文案或录音，即可一键生成本人口播视频，无需重复拍摄



请扫码观看更多数字人的应用效果



直播实时打点，精彩内容实时回看

增强直播内容的观看便捷性，提升各类业务效果，提高产品竞争力，增强观众的观看体验，提升直播观看效率

营销直播：查看历史商品讲解，提高购买转化率

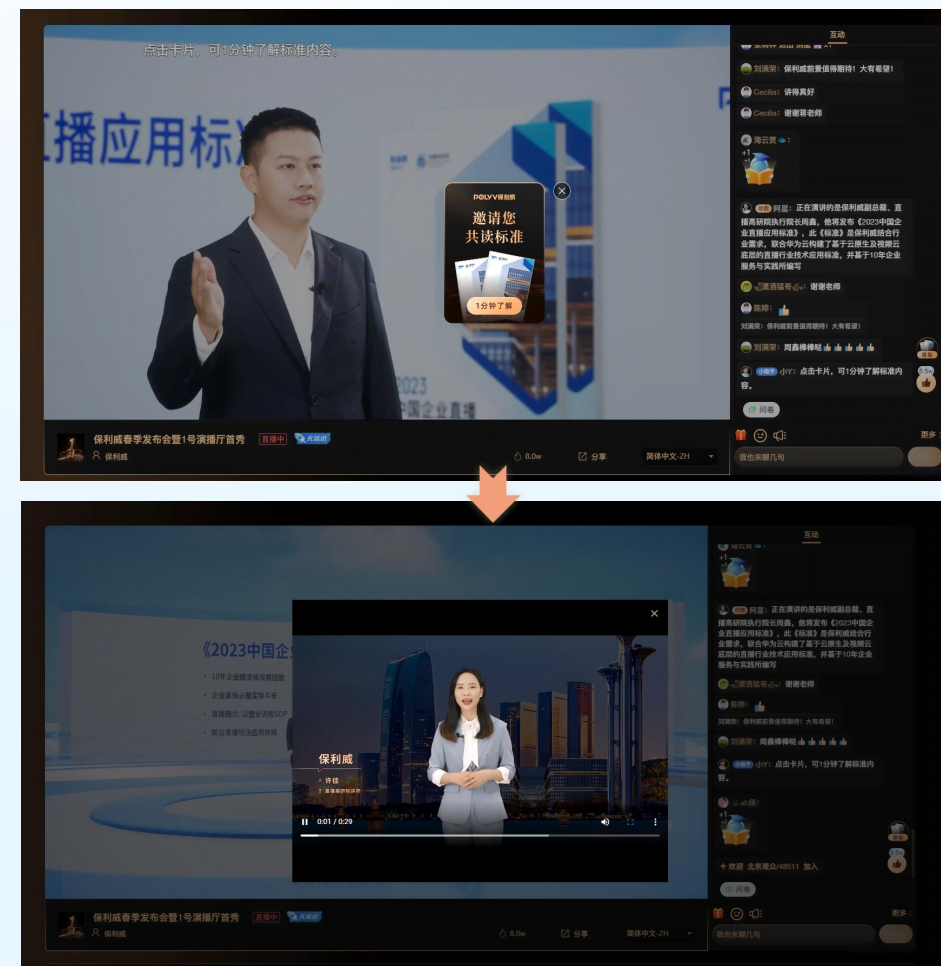
大会直播：实时查看活动历史内容，提高观看体验



创新图文、视频卡片推送，让产品“活”起来



优惠券/卡片弹窗



产品介绍视频弹窗

03

保利威私域营销接入方案

标准化SaaS接入 | aPaaS/PaaS对接集成

私域电商直播方案能力矩阵



私域电商直播系统建设方案链路，满足不同客户需求



采用保利威标准的SaaS平台及观看页面，嵌入品牌线上小程序或内部员工平台，线下门店放置直播宣传物料，线上线下同步进行直播的宣传与开展。

定制直播页面，融入品牌的特色，深度集成品牌现有线上平台，打通用户会员服务体系及商城体系，使得直播无缝融入品牌现有线上生态。

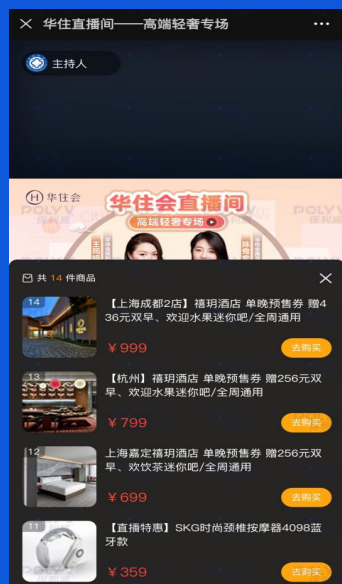
根据品牌为会员打造的服务特色服务开展不同的直播活动，平台侧为不同活动定制展现其特色的功能，实现门店联动、沉浸式品牌逛店等多元化直播场景。

方案一：标准化SaaS直播接入

即开即用

快捷嵌入

低使用门槛



开通账号即可自由创建直播间，主播可采用专业设备直播及电脑客户端、网页开播，使用保利威App便捷开播

品牌自定义



根据直播主题选择不同皮肤，直播观看页面可以WebView形式嵌入小程序或App，一周内即可实现直播快速上线

多样化功能



直播商品管理、多平台分发、卡券推送、答题、连麦等自由搭配可实现教培、直播带货、活动品宣、企业会议等多场景直播

方案二：aPaaS/PaaS对接集成

平台深度集成

生态链路闭环



直播平台与会员用户系统、电商系统、支付系统等系统结合，实现多业务线、多部门统一管理，例如与员工系统打通，提供可视化数据看板，为直播培训提供数据支撑；直播嵌入小程序商城，实现在直播间直接跳转商城购买商品并保持小窗观看直播讲解、产品推介，形成线上平台的观、知、购、惠的一体化平台生态。

直播平台&CRM系统

直播平台&SCRM系统

直播平台&ERP系统

直播平台&员工系统

POLYV保利威

让 视 频 创 造 产 业 价 值

POWER TO THE VIDEO