



爱逛

[满足一下自己]



爱逛就是微信直播 微信直播首选爱逛

助力商家利用微信生态分享裂变机制

建立自己的私域粉丝群

同时也可借助平台获取公域流量

做直播，用爱逛，不花钱

2020年4月1日发布全免费政策的商家风口计划

2020年4月11日服饰百货类单日成交超3000万

平台直播成交转化率最高达48%

公域流量占比最高达69%





爱逛赋能

快！直接进入

- 从微信号、朋友圈、微信群、公众号无缝跳转到直播间
- 直接在直播间成交，转化更高更有效率

狠！快速变现

- 直播更易唤醒、互动、陪伴和回访
- 提高停留时长、点击率、进店率、成交转化率等数据
- 实现粉丝高效变现，而不仅仅是数字



准！拉新裂变

- 背靠微信 12 亿月活、小程序 6 亿日活
- 爱逛扎根微信生态，浸泡在庞大的流量池里
- 实现社群引流-直播间变现-沉淀社群的良性循环

换！平台分流

- 直播用户具有不断切换直播间的特征
- 通过运营提升观众整体的停留时长和人均浏览直播数
- 通过“积分系统”实现价值和获取流量

2万

品牌商家

雅戈尔、七匹狼、安踏、
小狗电器、文峰百货、大
希地、燕之坊…

4大

涵盖类目

- 大时尚：服饰美妆等
- 大美家：家居家纺等
- 大食品：酒水零食等
- 大百货：百货日化等

5项

KA商家
扶持计划

- 主题专场活动
- 首焦资源位
- 搜索关键词页面
- 亿元俱乐部
- PR传播联动

多项

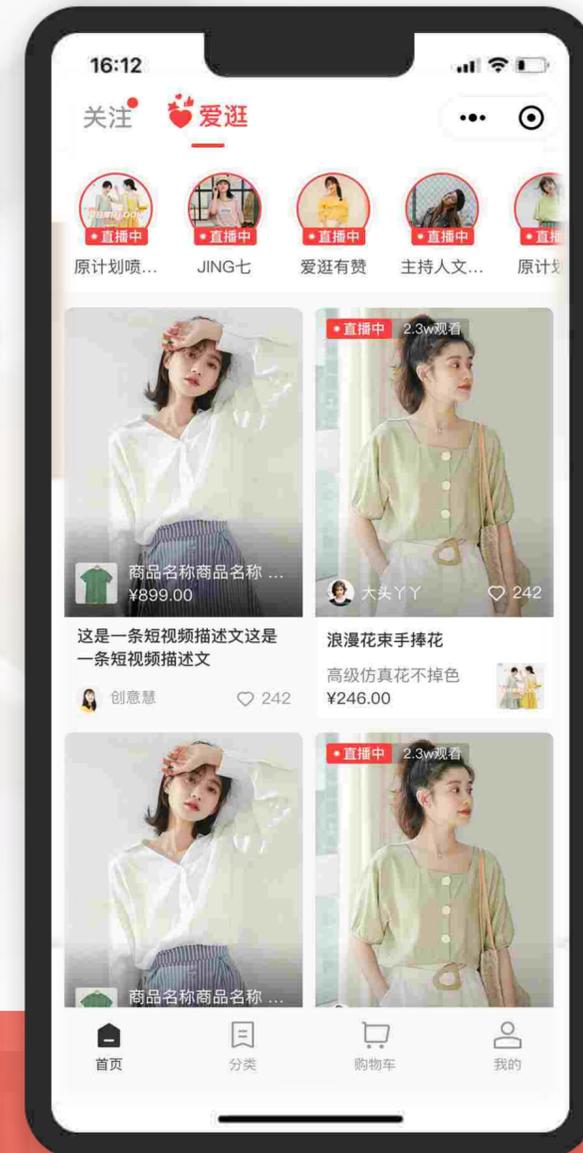
独家技术

- 联播技术
适合连锁店铺多店同播
- 连麦技术
适合品牌与品牌/品牌
与达人联动增粉

四步快速开通爱逛号

品牌商家必备，高效促活、准确营销、快速变现

- 注册爱逛账号
- ↓
- 登录并开通爱逛号
- ↓
- 完成个人认证/企业认证
- ↓
- 完成开通，上架商品，开始直播卖货



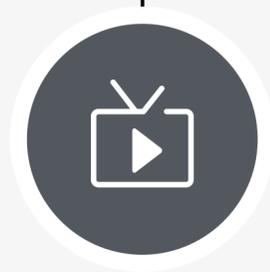


爱逛能力

如何玩转爱逛

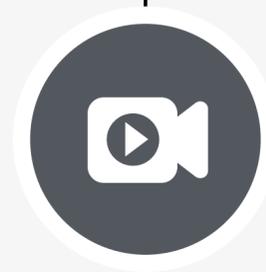
开通爱逛号后商家和达人即可获得丰富的直播玩法和短视频功能，以及多渠道的商品来源

爱逛号



爱逛直播

使用爱逛多样化的直播功能与丰富的营销玩法，让用户在直播间内达成成交



爱逛短视频

种草带货短视频，引流到爱逛号，提升直播成交转化



爱逛商品橱窗

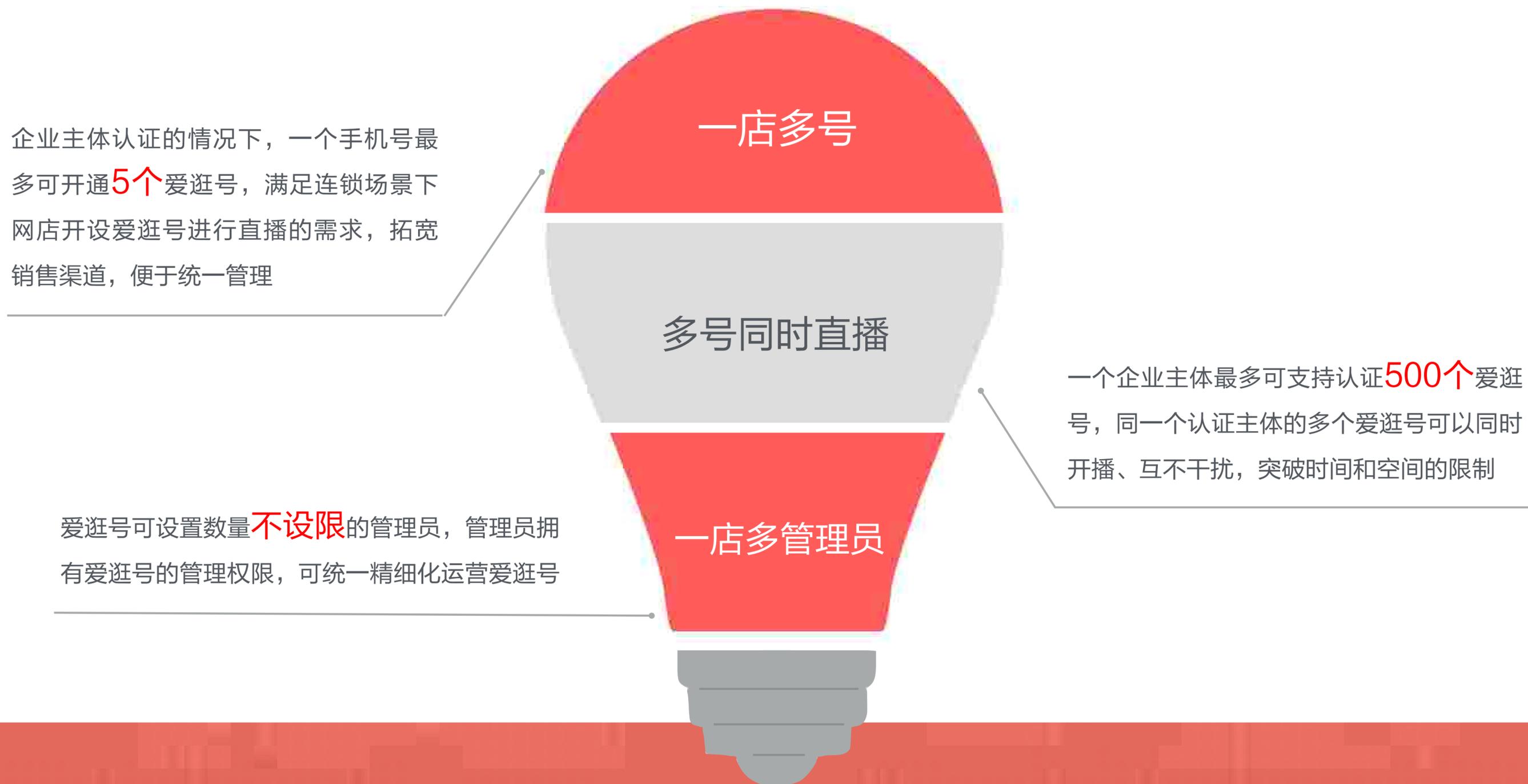
支持自营商品和 CPS 商品，实现商家、达人全民卖货

自营商品：有赞商城、有赞微小店

CPS商品：爱逛平台精选CPS商品库

爱逛号三大特色能力

帮助商家拓宽销售渠道，提升商品销量，统一进行精细化运营



爱逛直播



提供丰富的营销玩法，借助微信社群拓展流量，提升下单转化率。

直播
预告

联播

连麦



直播预告

爱逛支持 App 和电脑端开播，建议商家/达人至少提前 3 天创建直播预告，做好直播流量蓄水准备。



创建直播预告



后台创建直播预告



联播

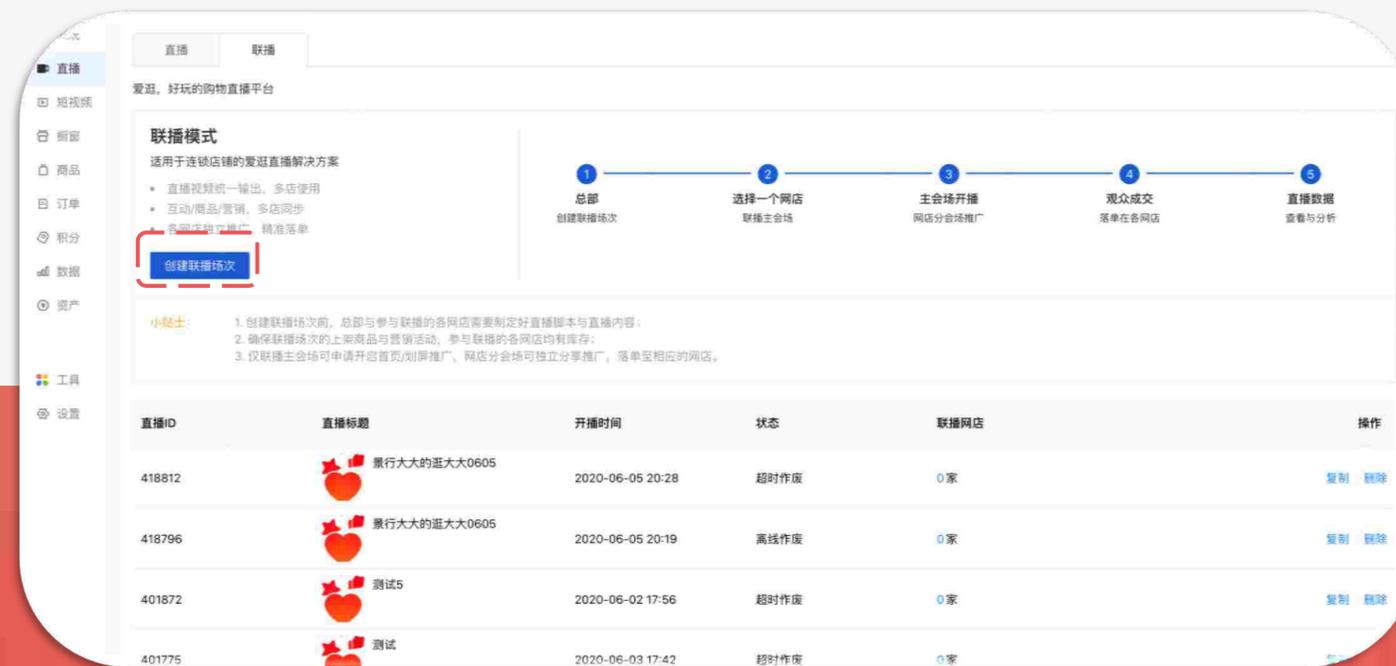
通过主会场联动各个分会场直播间的形式，将总部直播间内容同步至各连锁网店，解决部分门店不具备直播销售能力的缺点，带动门店的整体销量，增强品牌影响力。



用户端浏览页面



网店卖家端开播页面



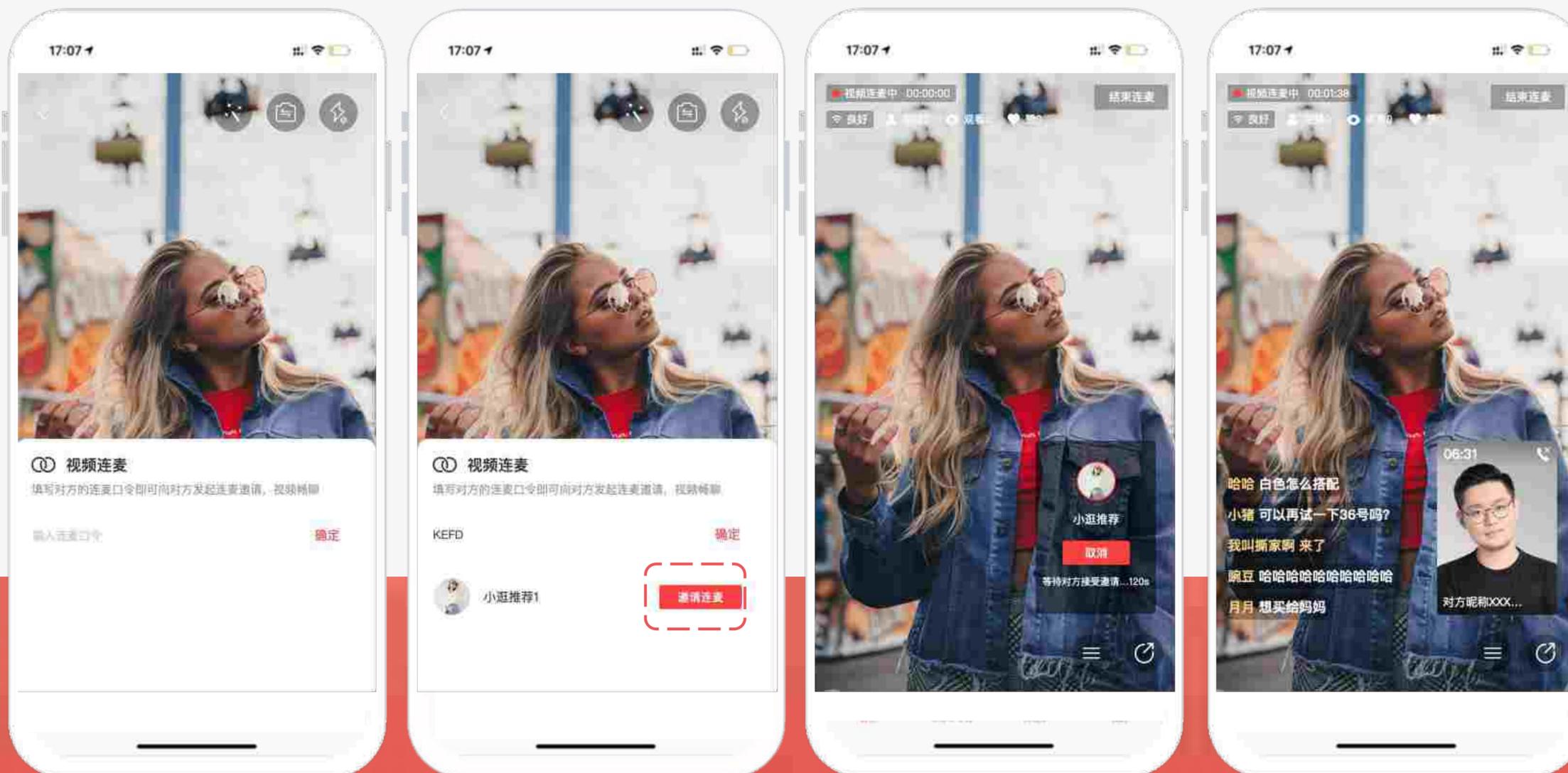
后台创建联播场次

直播ID	直播标题	开播时间	状态	联播网店	操作
418812	聚行大大的逛大大0605	2020-06-05 20:28	超时作废	0家	复制 删除
418796	聚行大大的逛大大0605	2020-06-05 20:19	离线作废	0家	复制 删除
401872	测试5	2020-06-02 17:56	超时作废	0家	复制 删除
401775	测试	2020-06-03 17:42	超时作废	0家	复制 删除



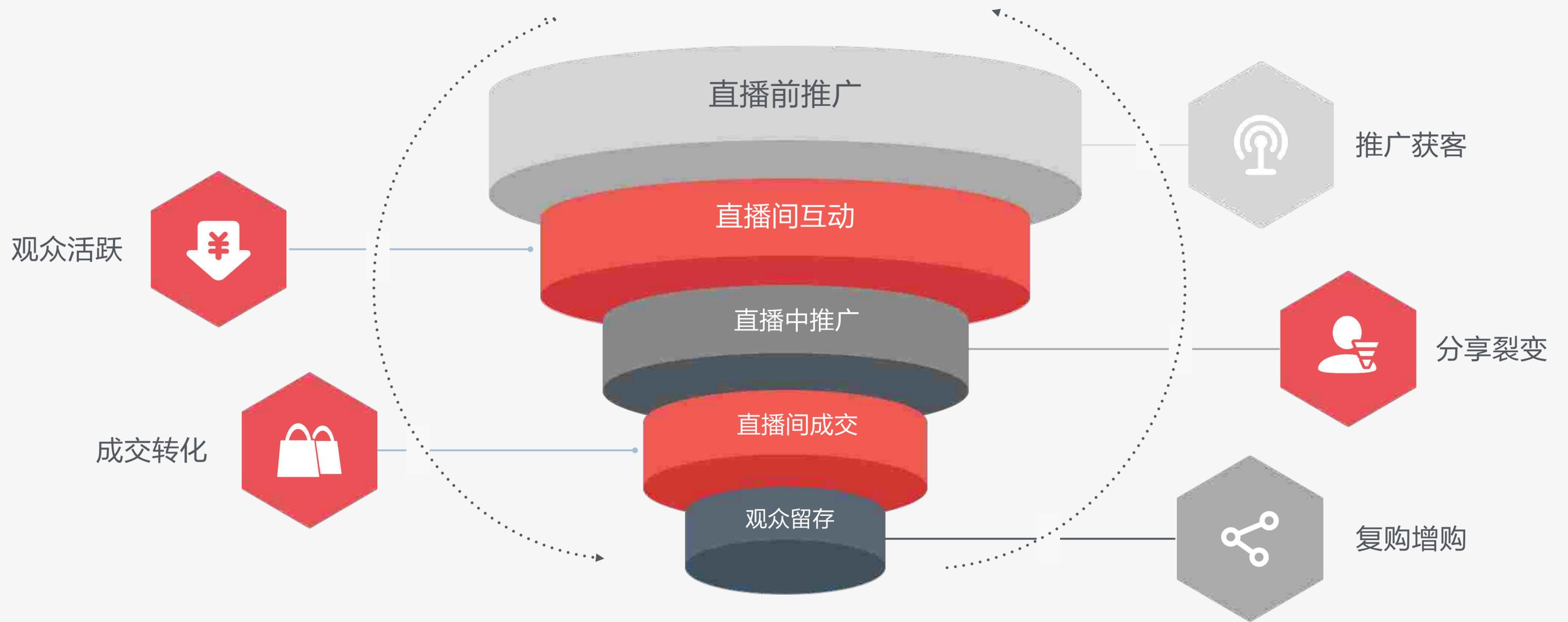
连麦

连麦可以在主播和主播之间或主播和品牌商之间，可以在直播间展示双向的视频互动，拉动直播间氛围；可以实现大主播带动小主播迅速增粉、大型活动联动 BOSS /明星等实时互动。



邀请连麦操作

深研直播场景，爱逛助你做一场完美直播



特色能力

直播预告

联播

连麦

分销系统

限时折扣

多人拼团

购买抽奖



直播前推广

帮助商家和达人通过多种方式推广直播间，获得更多粉丝观看，提升商品销量



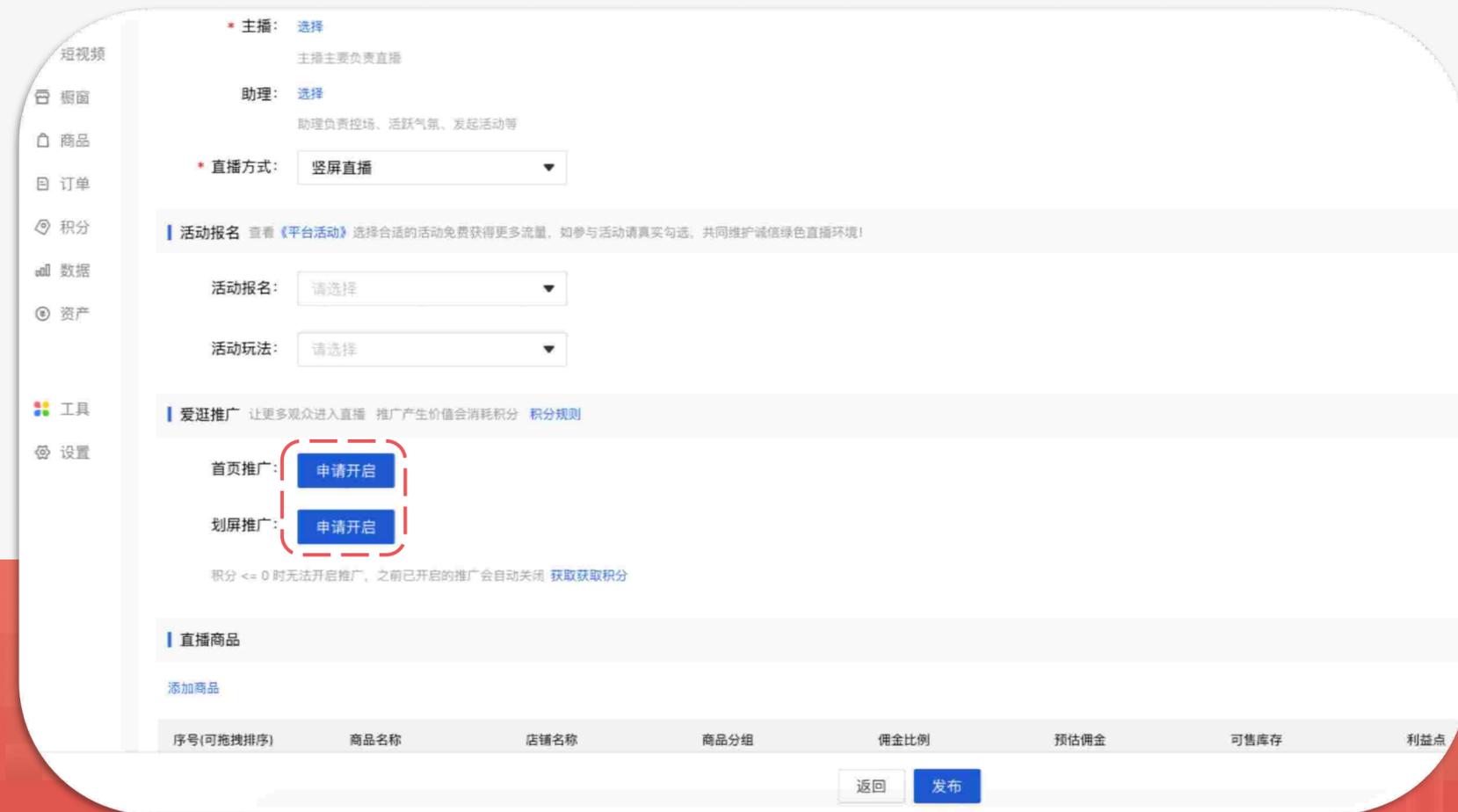
爱逛公域推广

公域推广可让更多用户进入直播间，爱逛平台公域流量包括爱逛首页逛一逛推广、为你推荐推广等。

* 推广产生价值会消耗积分；积分 ≤ 0 时无法开启推广，之前已开启的推广会自动关闭，请保证积分充足



设置公域推广



后台设置公域推广

短视频推广

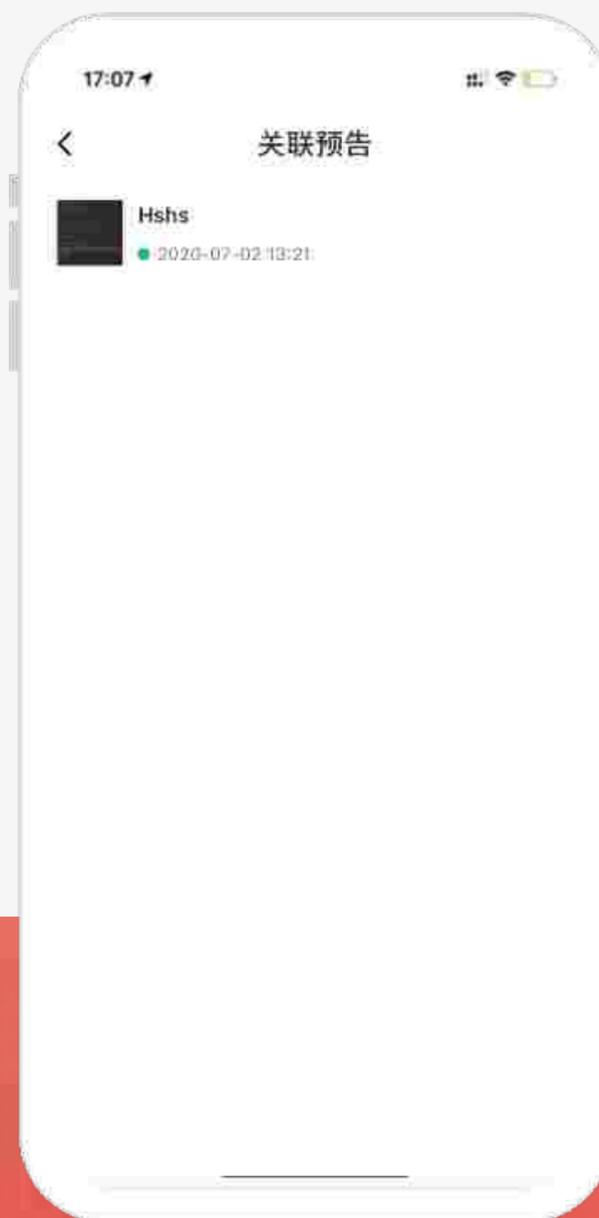
商家/达人发布的短视频可关联直播预告或商品，为直播预热。



发布短视频



短视频关联商品



短视频关联预告

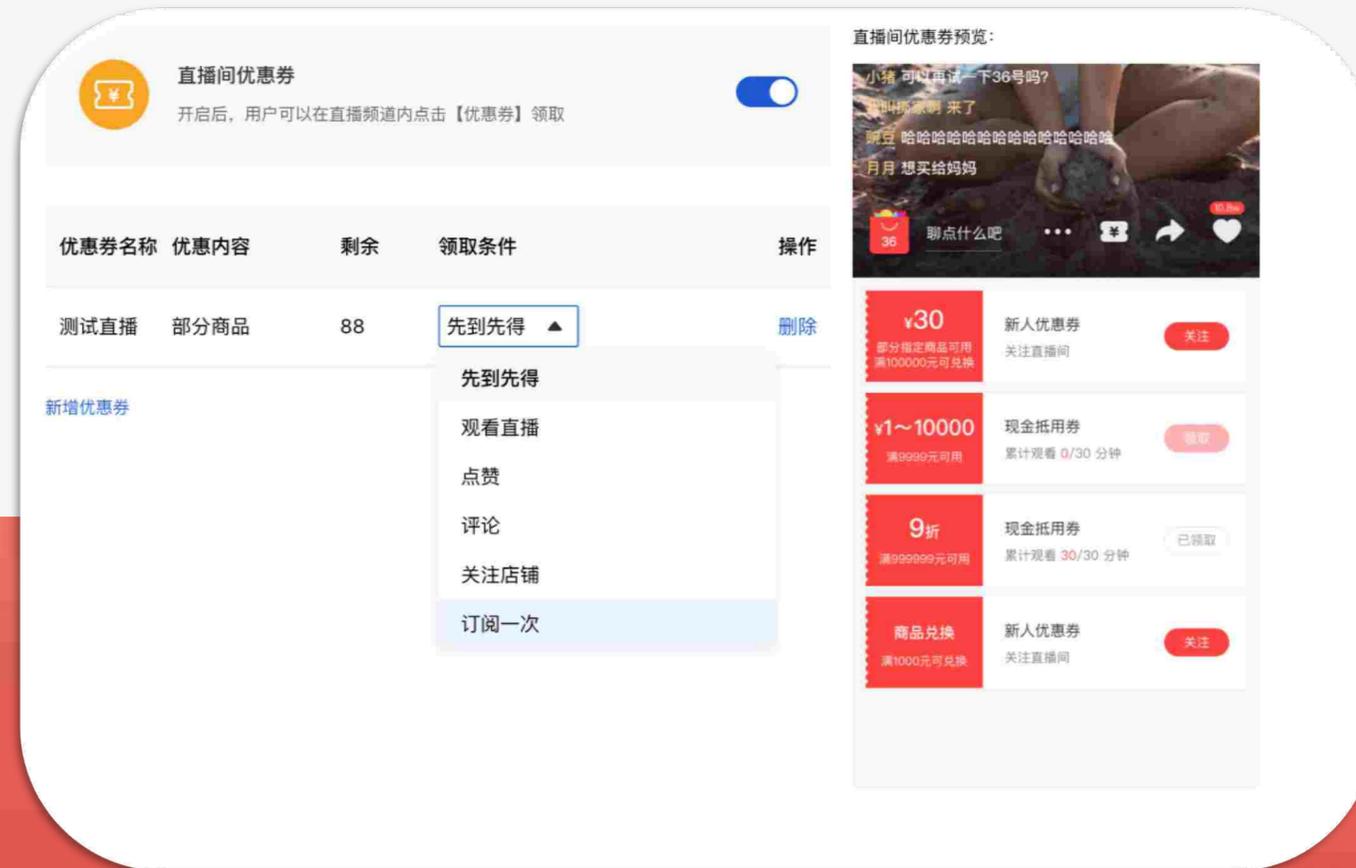
订阅送券

通过设置优惠券引导用户进行点击订阅，为下场直播增加直播间初始观看人数，有利于商家沉淀用户；用户通过订阅对直播间的下一场直播进行预约。

* 建议开启【用户推送】功能，已订阅直播预告的用户会收到直播开播的通知提醒。



用户端浏览页面



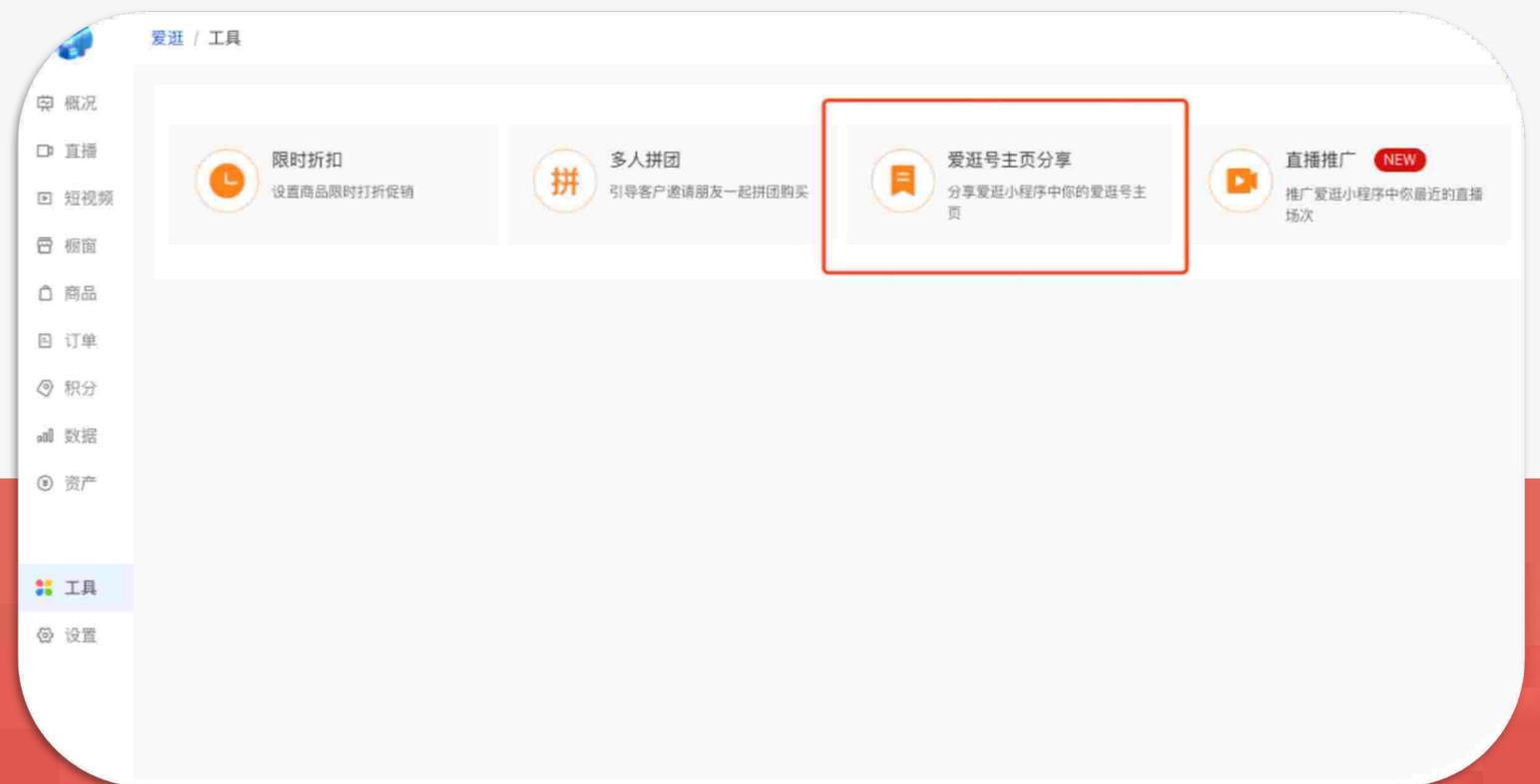
后台设置优惠券

爱逛号主页分享

商家/达人可一键生成属于自己的二维码并分享，用户扫码即可进入商家/达人的爱逛号主页，进行关注和浏览。



分享爱逛号主页



后台设置爱逛号主页分享

小程序&海报推广

支持商家/达人在微信聊天、微信社群，微信朋友圈分享传播小程序&海报，提升曝光。

* 直播分享海报支持个性化自定义设置，可选择符合品牌调性的海报进行分享。



直播海报二维码分享



后台设置海报二维码分享

直播推广

当商家在直播中时，用户点击此推广链接将会跳转至直播间

当商家无直播但存在预告时，用户点击此推广链接将会跳转至最近一场直播预告页

当商家无直播或预告时，用户点击此推广链接将跳转至商家爱逛号主页（展示历史直播场次/短视频/商品等信息）



直播二维码海报推广



后台设置直播推广

公众号预约工具

为商家/达人提供直播预告二维码，用户扫描进入该场次直播预告页，并直接默认预约本场直播。



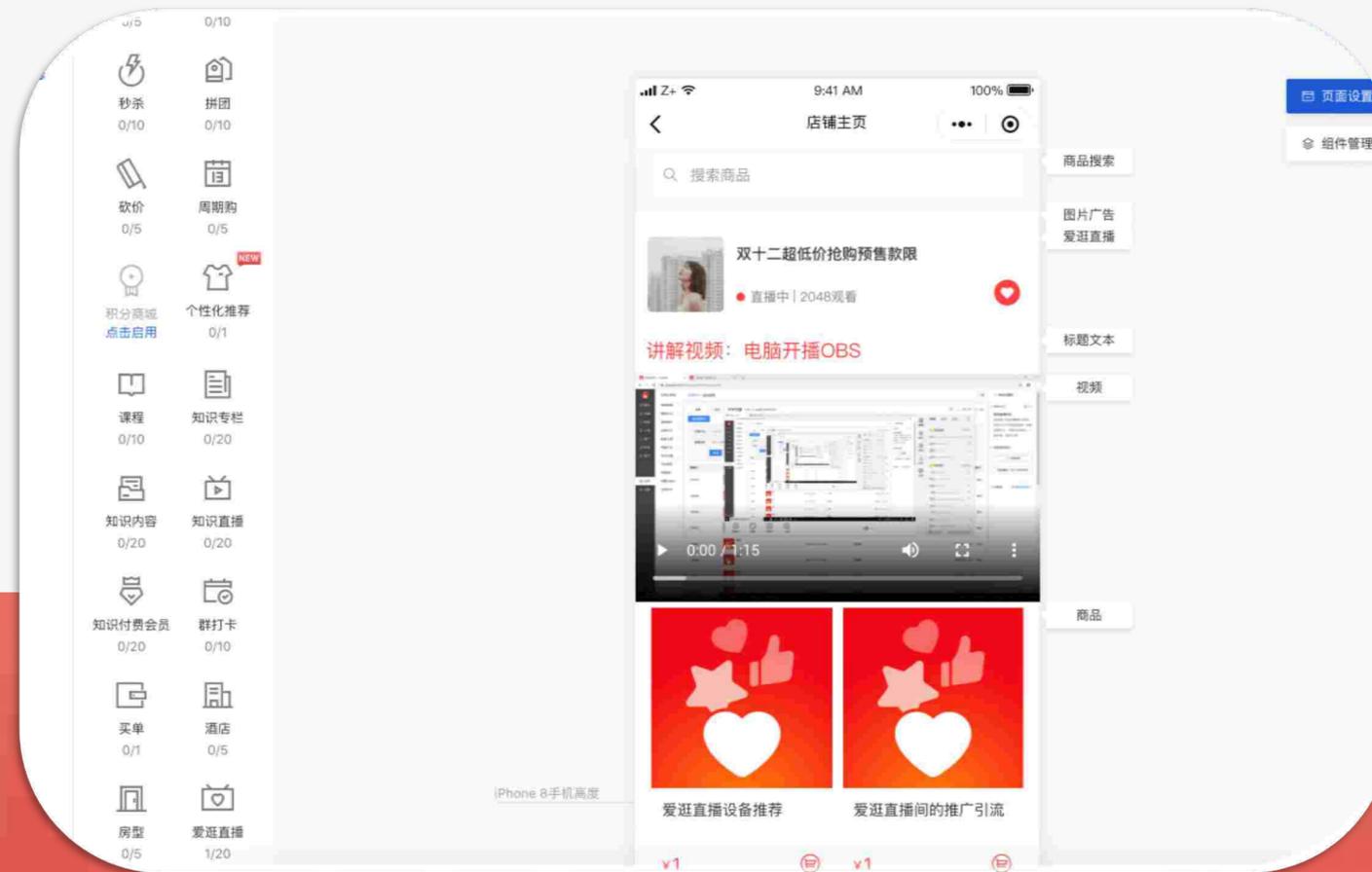
后台设置公众号预约工具

爱逛组件

商家在有赞小程序后台微页面添加“爱逛直播”组件，点击即可跳转到爱逛小程序，增加曝光渠道。



有赞微商城爱逛直播组件



后台添加爱逛组件

爱逛悬浮窗

商家在有赞小程序点击悬浮窗即可跳转到正在直播中的直播间，大幅度的提升商城流量利用率。



有赞微商城爱逛直播悬浮窗



后台添加爱逛悬浮窗

自定义菜单跳转

在微信公众号菜单栏添加“爱逛直播”选项，实现一键跳转。



微信公众号菜单栏添加爱逛直播小程序跳转按钮



直播间互动

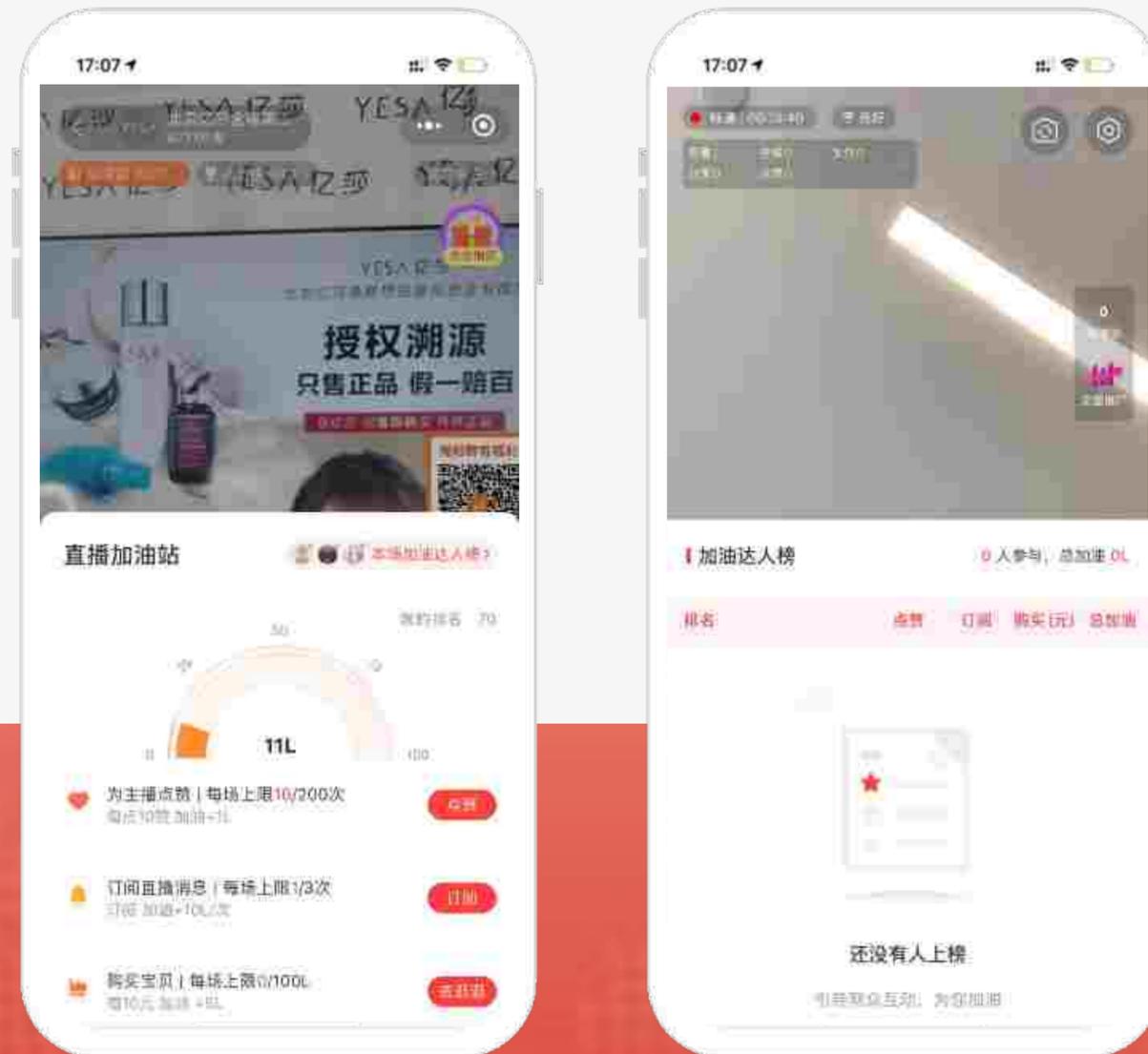
提供多样化的用户活跃玩法，帮助商家活跃直播间氛围，提升成交转化



直播加油站

直播加油站是一个任务式的粉丝互动榜单工具，直播开始后加油站默认开启，用户可通过3种方式：点赞、订阅、下单来为主播加油，榜单数据实时更新，主播可在直播过程中实时查看手机直播界面右上角加油站数据。

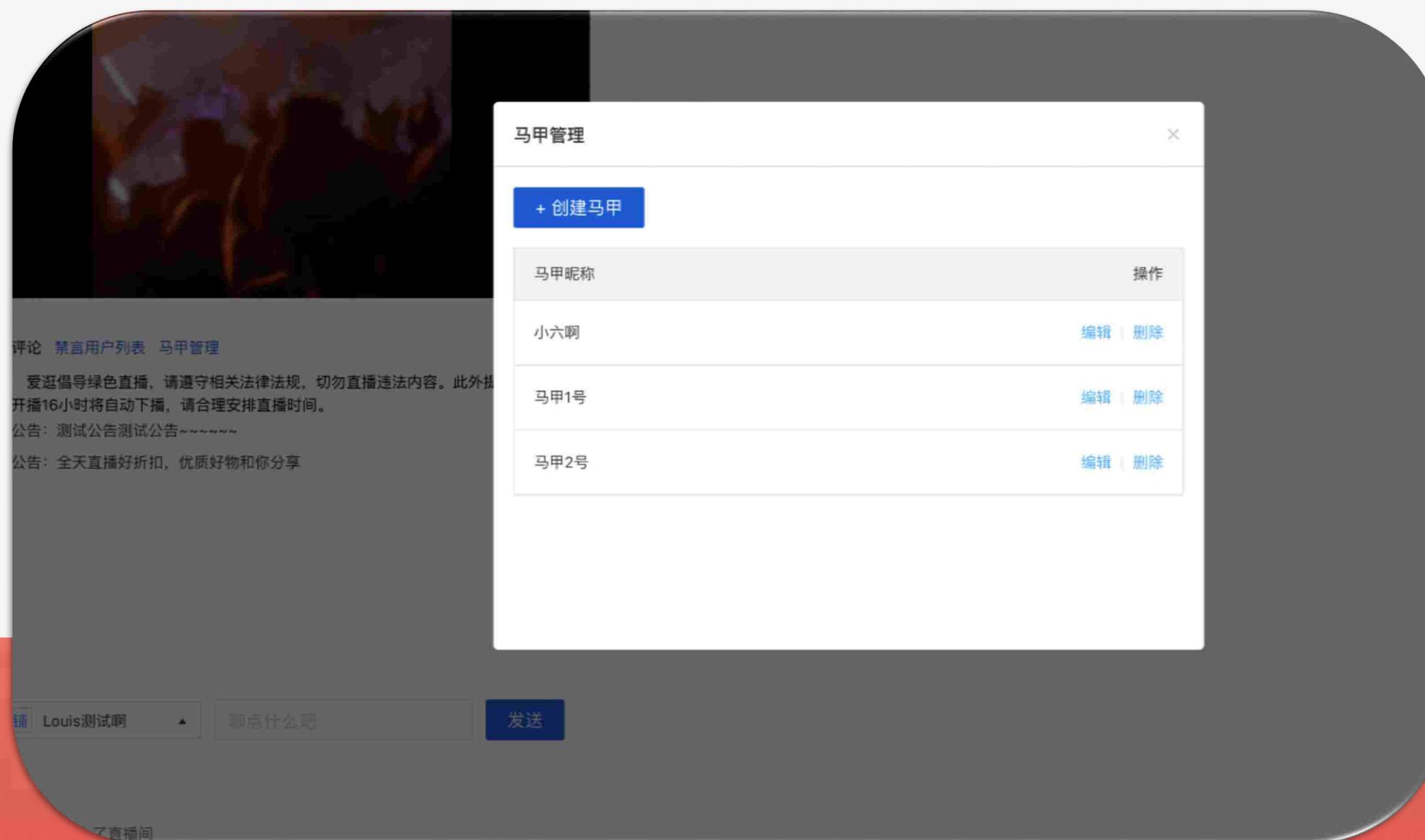
* 建议主播可以在直播过程中可以对粉丝进行引导，提高粉丝在直播间的互动和停留时长。



用户端直播加油站展示

马甲机器人

商家可创建直播间马甲账号用以充当普通观众，评论活跃直播气氛。



后台创建&编辑马甲机器人



直播中推广

利用礼品奖励引导用户自主转发，促进分享裂变

爱逛
划屏
推广

销售
员

助力
榜单

分享
有礼

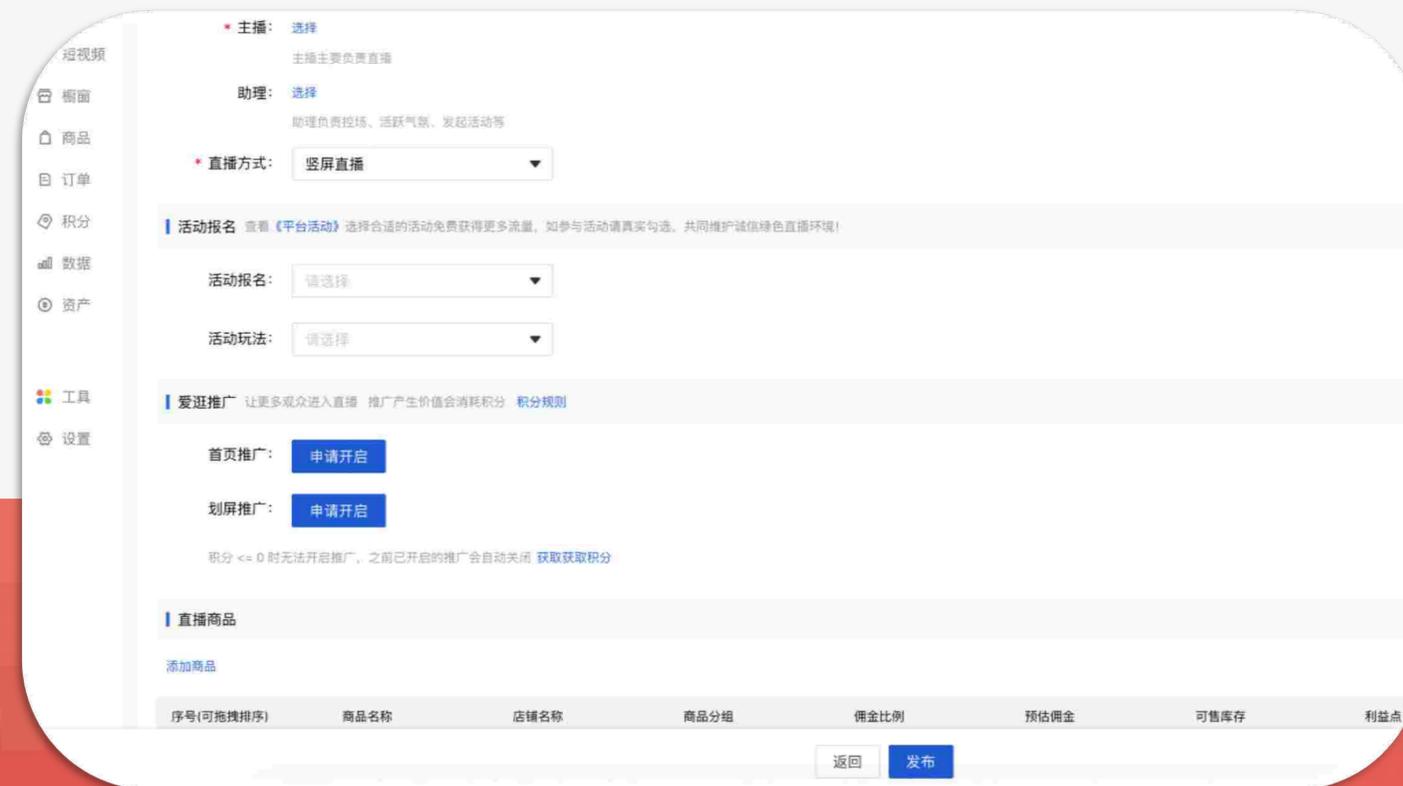
爱逛划屏推广

可通过爱逛划屏推广获取爱逛平台公域流量。

* 推广产生价值会消耗积分；积分 ≤ 0 时无法开启推广，之前已开启的推广会自动关闭，请保证积分充足



设置划屏推广



后台设置划屏推广

销售员

“销售员”是为直播间中的“人”提供个人的货架，销售员通过自己的社交圈为直播间拉新，直播间实时互动和全方面展现商品的能力，让拉新转化效果更好。



销售员招募页面



销售员个人中心



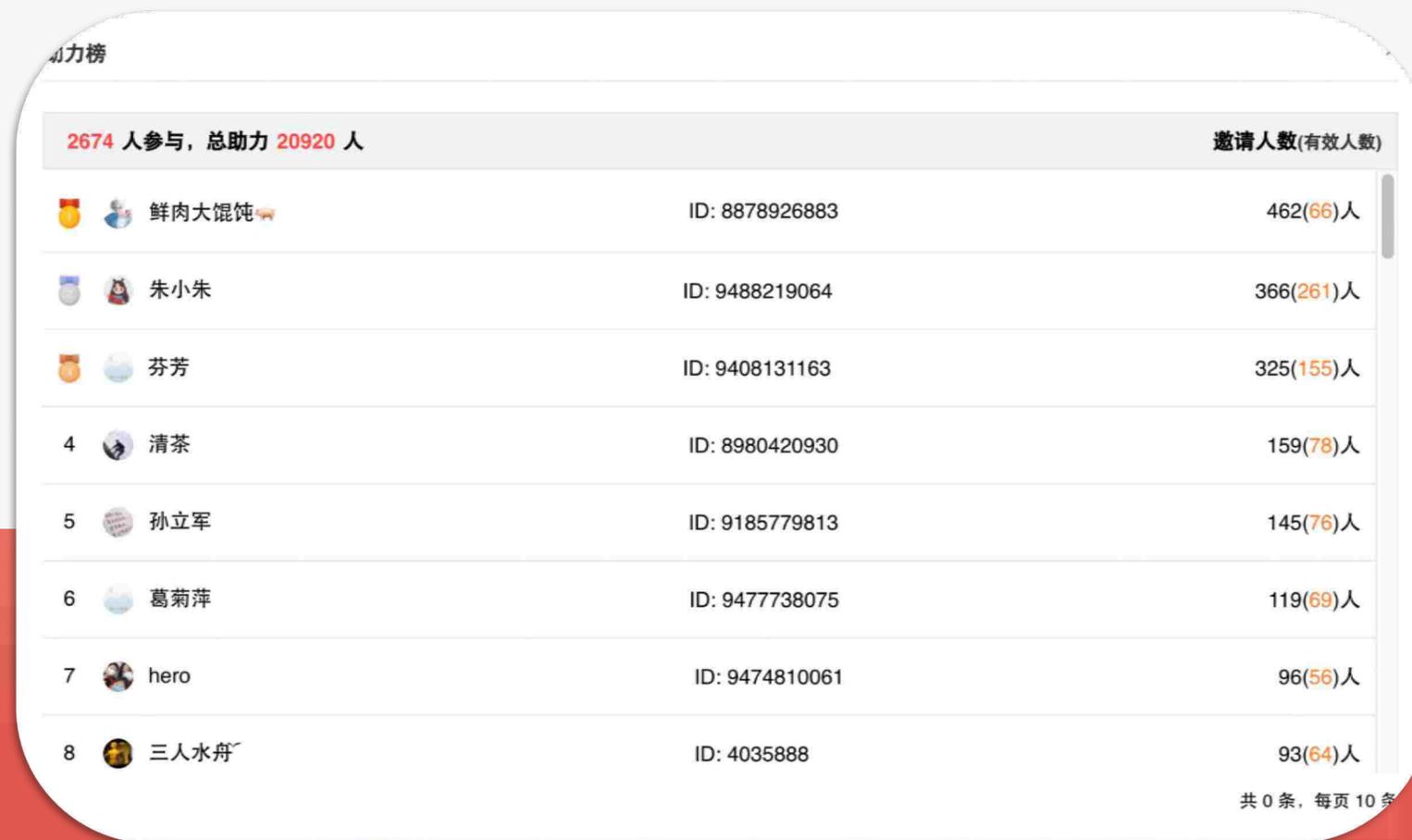
用户端小程序页面

助力榜单

主播通常会设置丰厚的助力榜单奖励，以榜单形式激励用户转发拉新打榜，榜单以用户拉新数量进行排名，商家可自主设置助力榜单奖励。



助力榜单显示页面



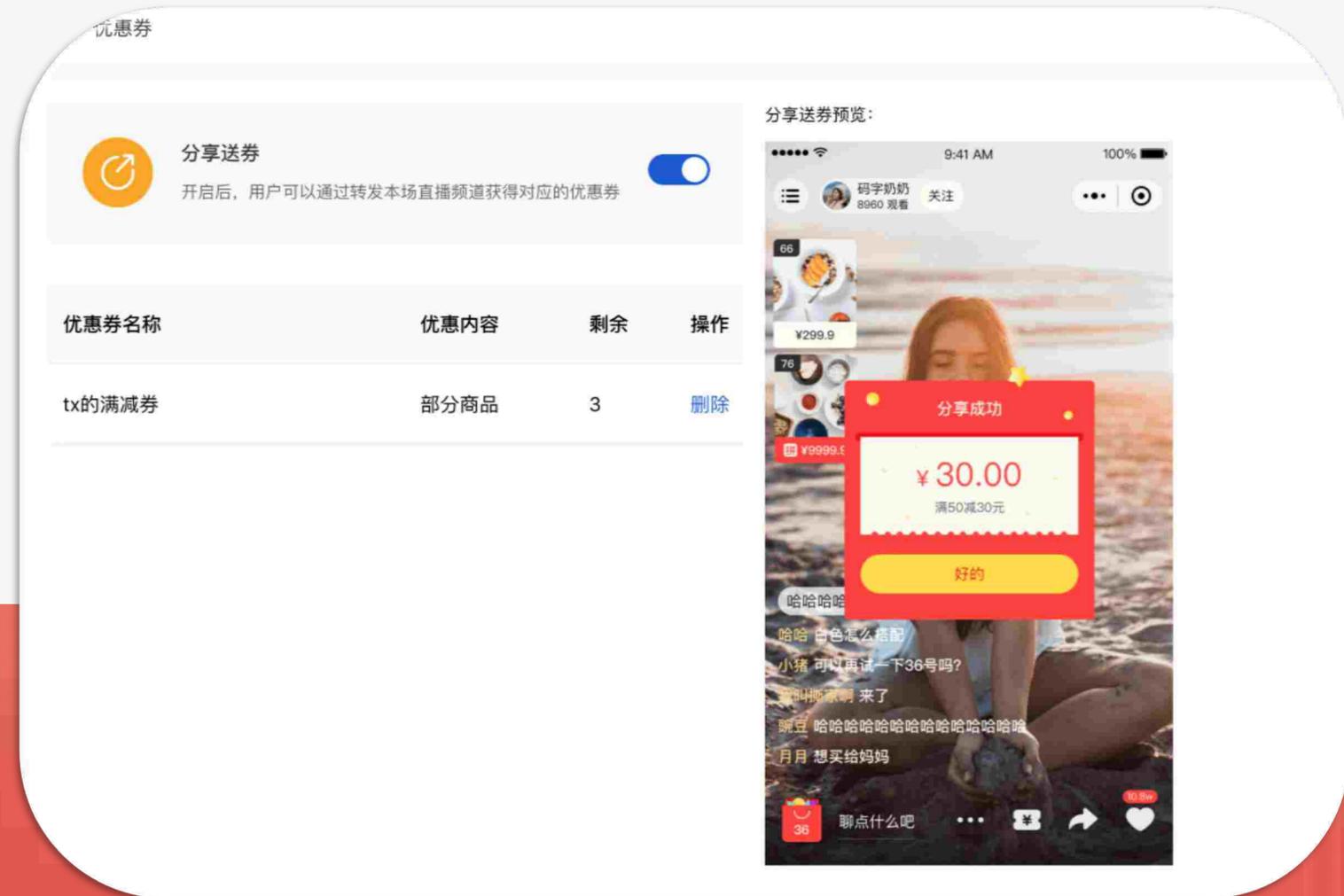
后台助力榜单显示页面

分享有礼

直播间用户可以分享直播间至朋友圈、微信好友、微信群，分享成功拉人进入直播间后即可领取优惠券。



分享有礼显示页面



后台设置分享有礼



直播间成交

通过营销活动和直播工具，让用户更有购买动力，提升下单转化

主播
送券

直播间
优惠券

商品
上屏

直播间
公告

限时
折扣

多人
拼团

购买
抽奖

商品
卖点



主播送券

主播在直播过程中在任意时间主动推送的优惠券，可根据直播间观看量、直播节奏、下单量等数据发放，以刺激用户下单。



主播送券弹窗页面



主播送券优惠券页面



后台设置主播送券



主播送券

开启后，主播可通过后台在直播中的任意时刻推送优惠券给观众



优惠券名称	优惠内容	剩余	操作
lqw528优惠券3	全店商品	102	删除
lqw528优惠券2	全店商品	109	删除

新增优惠券

主播送券预览：



直播间优惠券

直播间用户的点赞数、评论数、人均观看时长满足主播设置的数量要求，即可获得对应优惠券。



直播间优惠券展示页面



后台设置直播间优惠券

商品上屏

在直播过程中让商品优先呈现在直播间页面上，更直观的向用户展示正在讲解的商品，方便用户下单。



商品上屏展示



后台设置商品上屏

直播间公告

商家官方身份对直播间用户的信息通知，公告内容可发布本次直播的活动福利、利益点、注意事项等。



直播间公告展示



设置直播间公告



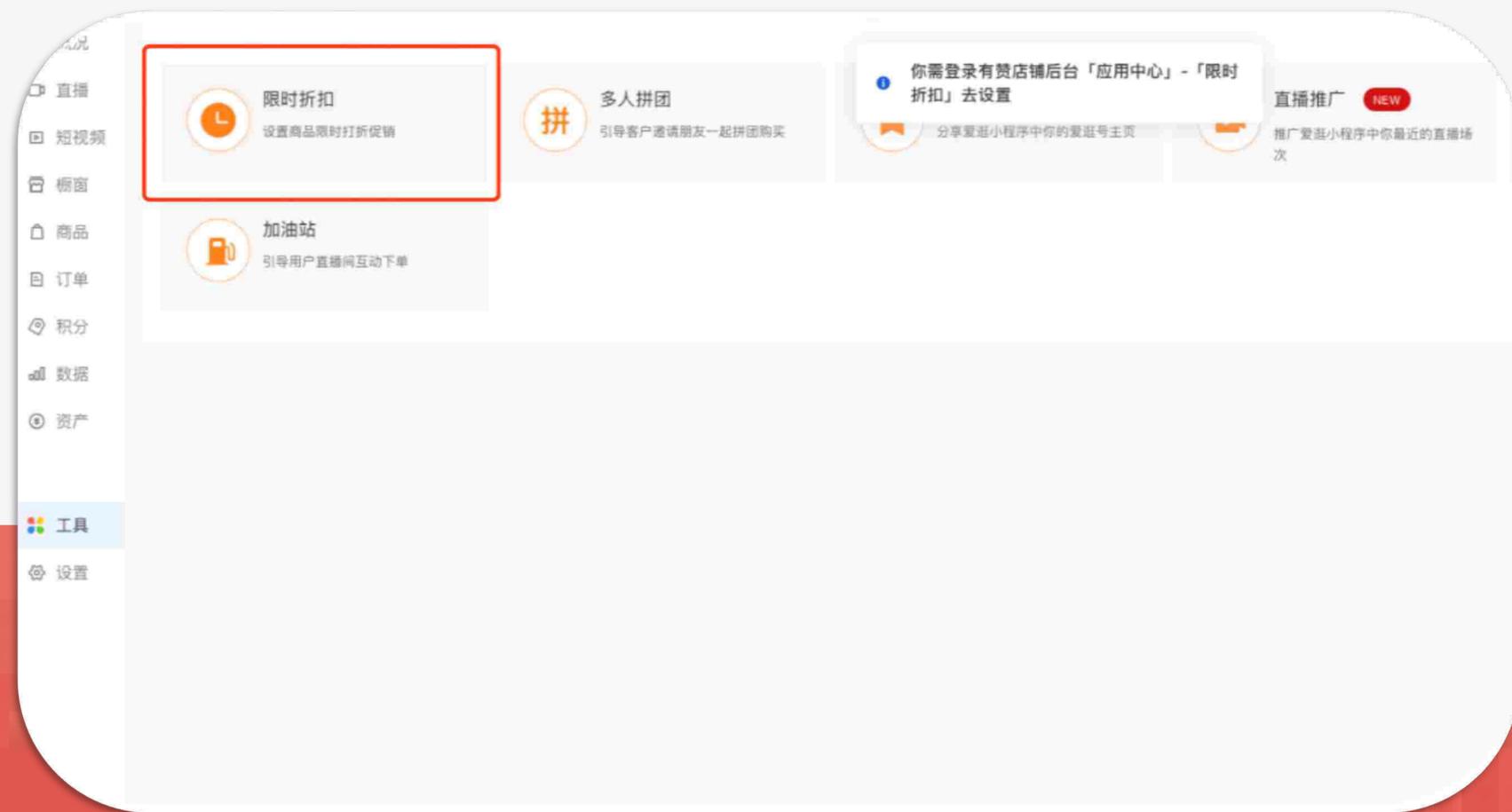
后台设置直播间公告

限时折扣

在直播时对商品设置限时折扣优惠，刺激用户下单。



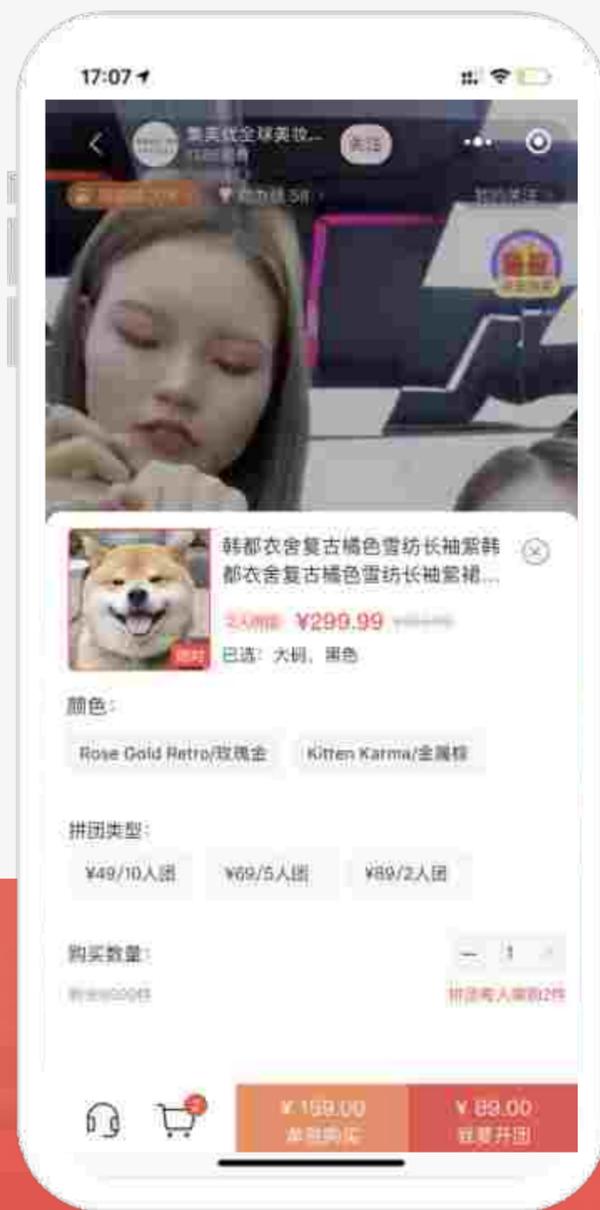
限时折扣商品展示



后台设置限时折扣

多人拼团

直播期间通过多人拼团的功能促进多人下单，建议先做好用户推广及活动预热，增加直播的观看量。



多人拼团活动页面

后台设置多人拼团

购买抽奖

购买即有机会参与抽奖，让用户更有购买动力。



购买抽奖弹窗



后台设置购买抽奖活动

商品卖点

商品卖点是指产品的特色价值点或者店铺专属优惠形式，主播可在直播前以及直播中编辑商品卖点，如：直降xx元、特价9.9等，便于主播更好的讲解产品。

* 后续还将上线【直播间贴图】功能，支持商家自定义配置的直播间商品卖点描述卡片。



商品卖点展示页面



后台设置商品卖点



观众留存

设置利益点引导用户关注和订阅，将用户变为粉丝，让用户留下来

关注
送券

关注
抽奖

推送
关注
卡片



引导关注

主播在直播过程中为关注直播间的用户赠送优惠券或推送抽奖，还可在直播过程中推送关注卡片，引导用户关注。



引导关注卡片展示



后台设置关注卡片

直播数据：定位问题、追踪效果、辅助决策、精细化直播电商运营

商品数据

可根据商品数据及时调整直播商品策略，让爆品更“爆”，并根据库存及时补货。

✓ 可售库存量

直播后商品可售库存数量

✓ 直播已售量

直播过程中卖出商品数量

活动数据

可根据活动数据选择更适合自己的直播间的营销玩法，进行精细化直播电商运营。

✓ 优惠券领取量

直播过程中优惠券领取量

✓ 优惠券使用量

直播过程中优惠券使用量

✓ 优惠券剩余量

直播后未发放优惠券数量

✓ 推送关注卡片量

直播过程中推送关注卡片数量

✓ 互动记录

直播中抽奖、助力榜、加油站等互动功能的数据表现，如点赞、订阅、购买等

直播数据

根据直播数据优化直播方向，助力商家进行精细化直播电商运营。

✓ 用户流量

✓ 直播间观众来源分布

✓ 拉新数据

✓ 活跃数据

✓ 直播互动

✓ 留存数据

✓ 转化数据

✓ 回放数据

操作说明



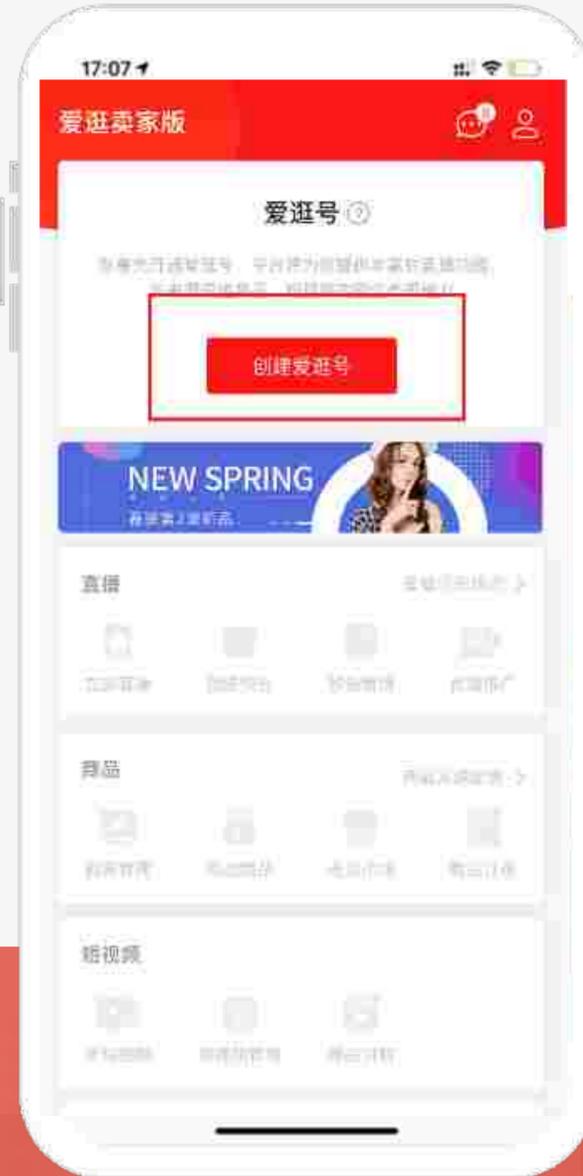
开通爱逛号-上架商品-开启直播-发布短视频



爱逛直播快速指南



爱逛号开通



下载爱逛卖家版App，注册账号，阅读隐私权限

首次登录爱逛，直接点击【立即开通】或进入App后点击创建爱逛号

如果已经是某个爱逛号的辅助帐号，但是没有自己的爱逛号主张号，则在切换账号页面会显示创建入口

爱逛号认证

创建爱逛号完成后，选择【企业认证】or【个人认证】。



选择企业认证，进入资料提交页面



选择个人认证，进入资料提交页面

商品配置

自营店铺商品：点击【添加商品】，可添加有赞商城店铺和有赞微小店的商品，适合有货源的商家。
CPS商品：点击【选货市场】，至爱逛平台精选CPS商品库挑选、添加商品，适合没有货源的达人。

返回爱逛橱窗

添加商品 选货市场

有赞微商城 有赞微小店

商品名称: 全部校区: 全部 全部分组: 全部

筛选 清空筛选条件

<input type="checkbox"/>	商品来源	商品名称	商品ID	店铺名称	销量	价格(元)	库存	操作
<input type="checkbox"/>	有赞教育	家门口的体育课	26xvz8k3cqrn	YZ教育测试店铺	3	19.9	97	上架
<input type="checkbox"/>	有赞教育	线下课测试商品锁1	3nj6gwib3r92v	YZ教育测试店铺	0	0.09	30	上架
<input type="checkbox"/>	有赞教育	线下课推荐有奖001	270eel79ajaf	YZ教育测试店铺	1	0.08	29	上架

已选中0项 上架

共 3850 条, 每页 5 条 < 1 2 3 4 5 6 ... 770 > 跳至 页

后台配置商品，操作商品上下架操作

创建直播预告

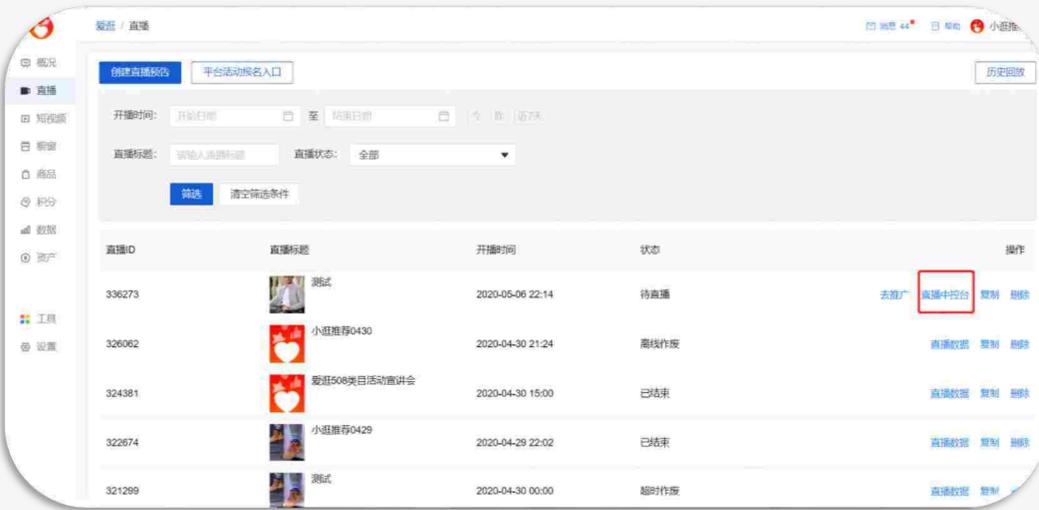


创建直播预告

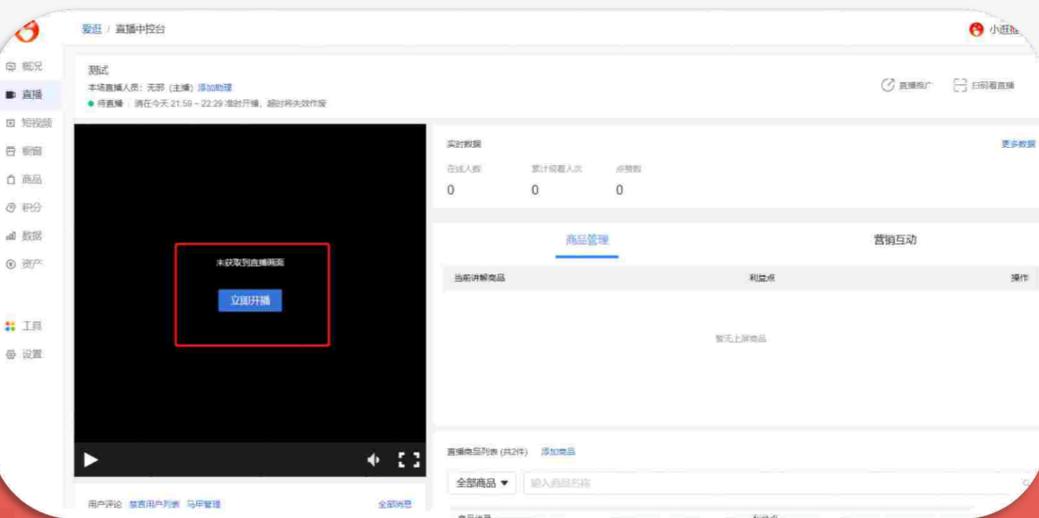


后台创建直播预告

直播开播



点击相应直播预告的【直播中控台】



点击直播画面窗口的【立即开播】



点击【立即直播】，即可开始直播



进入预告管理列表，点击相应预告的【立即开播】



商家案例



学习优质品牌商家如何玩转爱逛直播





• 实体美妆行业：美林美妆



商家痛点：「美林美妆」是安徽最大的化妆品连锁零售企业，门店总数达180余家，全渠道会员180W+。公司一直希望通过新零售的方式整合线上线下资源，但是通过公众号的形式吸客，文章阅读量低，转化比例非常有限。

有赞直播电商解决方案助力：

1. 利用爱逛小程序打开便捷、载入速度快的优点，可以快速把公司私域流量转换到线上。
2. 由于直播实时互动性强，用户非常乐意关注美林美妆直播间。
3. 凭借门店美妆导购专业的导购能力，再借助爱逛直播，线上业绩得到大规模提升。

使用效果：7月直播引导线下成交占店铺总业绩的 54%
 截止到11月累计直播间粉丝沉淀22W+
 直播到店核销率94%



美妆行业：大眼睛买买买商店



商家痛点：「大眼睛买买买商店」是一家专注全球小众美容保养类品牌的集合平台，目前有逾1000多一线小众品牌入驻，商品客单价远超同类目平均水平，“线上高客单”转化难度系数高是行业默认。高客单用户维护是目前最难以量化和解决的问题。

有赞直播电商解决方案助力：

- 1.通过直播能全方位展示商品，大大提升用户对高端护肤品的了解使用，
- 2.通过直播边看边买，用多种促销工具，促进顾客下单。
- 3.激活社群，直播的一对多视频互动，提高了顾客粘性。

使用效果：首日开播销售额破 40 万 新增粉丝占比70%



美妆行业：阿芙精油



商家痛点：「阿芙精油」创办于2006年，是国内精油美妆类领先品牌，全国一二线城市设有500余家专柜。在疫情期间仅有15家门店营业，供应链、营收全面告急。公司临时组建项目组，调动全国各地400个导购员及15个培训师，由专业培训师在家直播。

有赞直播电商解决方案助力：

1. 通过直播形成生产自救，建立起品牌与消费者的联系，刺激顾客线上消费和复购。
2. 爱逛直播适合搭建私域流量阵地，「助力榜单」工具帮助更好地传播分享裂变，最终推送「群二维码」沉淀到自有私域流量池。
3. 搭建线下门店场景，有专业培训师当主播，以输出产品教育为主，可以更好地和粉丝互动。

使用效果：直播1小时销售额8.4万 转化率高达18%



• 家电行业：TCL



商家痛点：「TCL」作为全球知名的智能产品制造及互联网应用服务企业集团。旗下产品包括电话、电视、洗衣机等家电。2019年开始了直播体系的大力建设，但今年将以自己阵地为核心，重点放在私域流量的建设上，需要借助爱逛去搭建私域品牌的建设。

有赞直播电商解决方案助力：

1. 借助爱逛平台能够好的搭建私域品牌，商家之间可以交换流量，在效率上，彼此协同将转化率做到极致。
2. 无缝链接有赞商城、公众号，能够更好地激活和沉淀私域流量。
3. 通过直播可以做新品发布会、员工内购会等活动，爱逛营销工具助力微信、朋友圈裂变。

使用效果：爱逛首秀单场近千万 开播十分钟内破150万



• 百货商超行业：王府井百货



商家痛点：「王府井百货」是国内专注于百货业态发展的最大零售集团之一，全国有近50家百货大楼。作为百货商场行业的领跑者，王府井率先进入直播决赛圈，收获了令人惊喜的直播带货成绩。以成都、长沙王府井为标杆，激励各地门店陆续开通爱逛直播。

有赞直播电商解决方案助力：

1. 各地王府井陆续进军直播，极大的提升了品牌影响力。
2. 线上直播联动线下门店销售，通过「助力榜单」刺激粉丝分享直播间引来新客并推送「群二维码」沉淀私域粉丝，助力线上商城和线下门店客流增长。
3. 通过直播做品牌大促等活动，每场直播可做不同品牌的专场，有利于提高直播间活跃和转化。

使用效果：直播销售突破300万 场均观看人次近20万

他们都在用爱逛

