

淘宝直播代运营详解直播间排名规则

产品名称	淘宝直播代运营详解直播间排名规则
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

1、停留时常

淘宝为防止刷观看量，设置了3分钟的停留时常，也就是说当用户进入你的直播间光看不足三分钟就退出那么这个用户流量就会自动过滤掉，不计算在排序之内。

2、直播时长

2天及以下没有展示，一个月要播满50个小时。不论淘宝直播的一哥李佳琦又或是一姐薇娅都不敢轻易的停播，长时间的直播有利于获得浮现权，而浮现在基于实时热度计算，很多时候直播一两个小时才有浮现提升，流量才会进来，如果直播时长过短就会造成浮现提升没多久就下播了的情况，那你开的时间短基本没有流量。浮现权的获得更有利于帮助流量的引入。

3、直播的标签和预告及封面

直播前发布预告，一方面可以吸引对直播内容感兴趣的用户进入，而且在直播预告发布后审核通过才能获得浮现权。同时要用正确的标签及封面。

辣子soWO，一周流量暴涨十倍，日涨粉也达到了1000+，后来发现她在11号将“99元封顶”的标签换成“裙装专区”后流量提升十分明显，同时也将曾经杂乱的直播封面换成更有范有气质，点击率也有明显的提升。

不说了自己看图

打开百度APP，查看更多高清图片

附上一张修改后的流量图，简直不要太爽

而对于封面来说，也要确保不违规，一旦违规流量就会受限甚至强制停播。

3、点赞和互动量

这是考核你有没有刷观看量的一个非常重要的维度，点赞数和互动量过低会被判断刷观看量。这其实和刷单的数据维度很像，必须参考类目的行业平均值。

4、直播观看量

淘宝卖家都知道流量倾斜这个说法，其实淘宝说白了还是个平台，而对于平台来说观看量越大直播越有价值，自然流量也会更加的倾斜。

了解完规则后，我们应该如何去提升人气呢？

- 1、保障自己的直播时长，建议直播时长不低于3三小时，而基于新手小白又或是将直播作为店铺入口的，店铺直播建议是八个小时以上。而且前期要保障连续直播不断播。
- 2、确保不违规，了解清楚淘宝直播的违规种类，确保不因为违规而导致自己被限流。
- 3、积极引导用户关注直播间，有粉丝才会有流量，临时用户只能增加你一时的数据，而成为粉丝后可以在日后持续成交转换。

在直播时时不时地提醒用户关注自己，利用手势引导关注，也可以利用一些福利，类似关注送优惠券或者发红包等办法吸引用户关注。

- 4、引导光看用户发弹幕，无论是普通弹幕又或是关键词弹幕，弹幕多了才说明直播间活跃度高，直播时可以向观众提问，比如有类似问题的扣1或者发送XXX词语我们抽奖等
- 5、选择非黄金期播，每天9天基本都是直播开始的时候，我们可以选择在其他时间段增加场次，避开大主播吸引用户。

6、直播福利

福利不能少，哪怕不能像大主播一样抽大奖送大礼，但是也要给自己直播间的粉丝送去福利，无论是抽奖、送红包又或者淘金币等都可以设置起来。类似包邮、满赠的更不用说了，还能促进成交。

- 7、利用直播间分享或者各种短视频平台吸引站外流量进入。李佳琦就是通过抖音让大家熟悉了自己从而拥有大批粉丝。