

“她从事淘宝直播6个月改头换面” 淘宝直播间怎么创建？（详细）

产品名称	“她从事淘宝直播6个月改头换面” 淘宝直播间怎么创建？（详细）
公司名称	广州宸铠科技文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	白云区南村中路39号
联系电话	18627127465

产品详情

新手普通人怎么开淘宝直播？从0到1速攻破！超详细新手淘宝直播攻略。

先跟大家闲聊几句，都说互联网时代，直播电商是风口，可你们有没有想过：

那么多人做淘宝直播，为什么做得好的人不多？

回答这个问题之前，我想给你们分享几组真金白银的数字。

直播带货收入到底怎么样？想必很多人都想知道。

今年的购物高潮提前就让大家嗅到了味道。

10月21日当晚，“双十一大战”拉开序幕，淘宝直播的“一哥一姐”来势汹汹。

据淘宝公布数据：一哥一姐当天的累计观看数达到1.62亿和1.49亿，成交额各是33亿，35亿。

他们曾经也只是平凡人做着平凡的岗位，但现在他们换到直播间里发挥他们的特长，收获了粉丝，就能赚到别人几辈子的成就。

这样的高度，你是不是非常羡慕，又不敢奢望自己也会这样？

作为业内人士，我要诚实告诉你，巨头主播的玩法，普通人不太能实现。

要赚到亿万营收，需要资本运作，几百人的团队幕后支撑，李佳琦的幕后团队就有200多人在为他服务。

看到这里很多人要问，既然普通人不能实现，那还有什么好说？

别急，我还没说完呢。

虽然普通人营收至亿万很难，但踩住淘宝直播风口实现事业新高度，让生活过得更滋润，是妥妥没有问题的。

绝大多数人做不好淘宝直播，是因为还没摸清套路。

只要掌握了一套系统、实用的淘宝直播打法，就算是没团队、没经验、也可以轻松处于这个行业的中间水平，这不是危言耸听，而是发生在我、以及其他亲身经历者的事实。

下面我分享给你的内容，就会关乎你2020年直播的方向。

如果你是从0开始，希望2-3个月后，自己的淘宝直播可以走向可持续发展路线，不再小打小闹，拥有新的高度，不妨请你仔细看完这篇文章，一定有所帮助。

我和淘宝直播的渊源，还得从2016年说起。

在当年，直播还是“美女扭一扭，大哥送火箭”这样的单调形式，直播卖货？直播购物完全是闻所未闻的事情，淘宝直播第一个提出直播购物，那时候淘宝直播只是个小透明，还没成为电商直播的龙头。

在那时，我还在某个大型互联网公司做品牌营销，每个月能拿到2.3w，一线城市这样的收入，还算小滋小润。

我已经决定好，即将辞职的时候，我的领导、同事，父母无一人理解：直播有什么好？不是早就有了吗？你继续做之前的工作，年底还能拿丰厚的年终奖。

我还是离开了，并入职当时毫无知名度的淘宝直播。

我的判断告诉我，不需多久，淘宝直播一定是巨大的金矿，为什么呢？

1：4G和WiFi的普及，传统图片文字购物带来的增长疲软，大家更喜欢身临其境的购物。

所以，淘宝直播在未来的发展，会远超现在。淘宝直播和其他直播不同，他的特点是：

通过淘宝直播平台，延伸出来的技能会越来越值钱，直播间的“直播营销师”已经获得国家工信部认证。在这个时代非常具有含金量。

在未来，擅长直播技能的人，一定会成为各行各业的抢手人才。

快消品牌需要直播电商进行成交和宣传，传统媒体需要转型到线上来.....线下门店需要直播来成交拓展渠道.....选择尤为重要。

哪里有流量，哪里就有钱赚。

刷淘宝直播的人很多，真正懂得把它变成自己的事业的人却很少。

据官方数据，吃到红利的人还不到1%。

而一旦你搞懂了做淘宝直播的套路，退一步说，哪怕你只是踏踏实实上班打卡一样的开播，都可以拿到非常可观的收益，为什么呢？

直播行业有多火，流量有多大！

您肯定也是深有体会，电商直播是回报最快的一种，它作为一种新的购物方式，带给人一种身临其境的真实感，这样的方式，极易促成成交！

淘宝作为电商行业的龙头，旗下的淘宝直播，2019年也是发展迅猛，1.48亿的用户总量，1460亿的销售额以及平均成交率高达12.75%，这次疫情无疑又给淘宝直播注入了一剂强心针，可以说所有看客都是精准的买家，进来的客户都是有成交意向的，成交率可以说比其他直播平台高了十几倍！如果您也想做电商，那光做搜索入口，竞争力度就太大了，做直播入口竞争不大，成交率却很高！

收益方式灵活多样，你可以收取广告费，销售自己的产品。发挥自己的特长，收获自己的粉丝。家乡的好东西，自己实体门店的产品.....

看到这里，你可能会问，这样好的技能，我也想学。可我从没接触过淘宝直播，没经验，能学会吗？

能。因为我的很多零基础的朋友，都在2-3个月内掌握了淘宝直播，每天播的热火朝天。

陆陆66曾经是一名自由职业化妆师，以前还在女鞋店做过导购，今年的疫情，让他完全接不到化妆师的活，她是个闲不住的人，总要捣鼓点什么，机缘巧合地接触到淘宝直播，“接触淘宝直播也是巧合，她和其他女孩子一样每天都在逛淘宝，当他看到淘宝直播，就觉得很新奇有趣，不甘于一直做个围观者，他就冒出一个想法，那些主播能通过直播卖货，我怎么就不能呢？闲着多没意思。

就这样，她在网上开通了直播权限，抱着兴奋地心情，陆陆66也想着，能像他看到的那些主播一样，忙得都看不过来那些评论，可开播之后并没有出现之前想的画面，没几个人看，也没人问产品。断断续续这样子将近一个月了，直播没有任何的眉目，家里人的反对声越来越大，可观看量一直上不去。陆陆66这个福建姑娘，虽然瘦瘦小小，但天生有股敢闯敢拼的劲儿，她想“既然做了，我就要做好，别人能做起来，为什么我不能。”肯定是方法没用对。陆陆66这个时候在百度遇到了宸铠。

我仔细地把平台算法逻辑、爆款打造、差异化等核心内容，都跟她分享了一遍。

陆陆66顶住了家人不支持的压力，每天除了睡觉，都呆在直播的房间里学习，非常刻苦。这样边学边做下，陆陆66的直播有了4千的观看量。他说他的心情就像是秀女第一次被皇上翻牌子，这次的转折令陆陆66心全然定了下来，“记得第一次到上万观看的时候，我一晚上没睡着，太激动了！”

直到现在，陆陆66一上播就特别亢奋，每天直播6小时。

凌晨也在直播，节日假期她也在直播。

从浑浑噩噩乱播开始，到现在的4万5万这一路的辛苦，虽然只有几个月，但他的心路历程就像是过山车一样，别人是无法体会的。她一直不断挑战自己，他说：我要成为最强的主播！

或许母爱让人更强大，或许她觉得努力是一种美好的生命状态。不管怎样，她是一个元气满满，生命力十足，事业不管多忙都会抽空陪儿子，陪老公的福建姑娘！

在身边人还在为工作焦虑时，陆陆66已经靠淘宝直播实现事业的新高度，不用再靠之前有这单没下单的

接新娘化妆生活了。

球球妈和球爸是一对普通夫妇，坚持了一段时间，如同温水煮青蛙。

早期球妈直播画面

我建议他们转变，效果奇佳。

主播an妮是看中这块流量大，是风口。她之前从事制造业，销售经验不怎么样，磕磕绊绊做了很久，也找不到出路。

她按照我的建议做了2个月，不仅突破了自己的壁垒，从一个在镜头前有些害怕，说话还不太利落的萌新主播，变成一个两个小时不到流量4000，成交额5w多，在线100多人看他直播的中段选手。

这三个主播，因为一次小小的尝试，就完全改变了人生轨迹。

如果没有淘宝直播，她们可能还是普普通通的上班族，过着月光的生活，偶尔还要透支些卡债。

但现在，她们几个月甚至一个月收入，就超过过去一年的总收入。

几个月实现这样的成就，是因为她们天赋异于常人吗？

不是的，是因为做淘宝直播真的不难！

淘宝直播平台的大多数成功案例都是有套路、有章法的，只要经过系统的训练，和每天开播的勤奋，每个普通人都是可以学会。

如果你也想跟她们一样，吃到淘宝直播的红利蛋糕，我就把100%我知道的都教给你。所以，这次我结合自身在大平台里知道的内幕经验，以及指导多名主播开展淘宝直播的实战方法，你会学到市面上99%课程中没有的内容。

比如，别人可能会教你怎么开播，怎么介绍产品，而我会把淘宝直播平台的内部运营规则都告诉你，教你在合理正确、不踩红线的情况下，找到最适合你的方向。