

# 淘宝直播销售技巧和话术，淘宝直播印记是什么

产品名称	淘宝直播销售技巧和话术，淘宝直播印记是什么
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

现场教学中....快戳！淘宝直播现在越来越火爆，越来越多的人加入进来，我们怎么样才能抓住这个机会？目前大部分的网红疯狂加入，淘宝直播说白了就是淘宝直播卖货卖产品，那么关于淘宝直播产品编辑怎么写才能吸引眼球，吸引观看量呢？

根据成功的案例进行分析，总结到了几个步骤，有几个粉丝跟我说，他不会写淘宝直播印记，这里我就给大家几个淘宝直播印记的模板参考吧，比较通用的几个模板，宝宝们关注某某淘宝主播，每天x点开播，

每天淘宝直播间都有礼物送，宝宝不要走开，

倒计时金币红包一直送送，每天淘宝直播，

你们的淘宝主播某某，早上6:00到下午2:00，与宝宝们不见不散，

某某淘宝主播直播间每天整点就秒杀，今天有5款珠宝限量秒杀款哦，抢到就是赚到，

今天淘宝直播间会有50款最新款，还有海量商品送哦，宝宝们不要走开，

关注主播不迷路，某某带你买美衣，

省钱才是王道，宝宝们不要着急，很多款美衣挨个搭配给你看，每一款报我的名字都有优惠哦，

几个模板分享给大家，

某某好宝贝，找客服报某某名字减x元，最优惠的价格买最新款的美衣，某某某某宝贝找客服报某某主播的名字领取x元优惠券，一定要记得领xx专属优惠券再下单哦，某某号某某宝贝限时秒杀，某元包邮，仅限今天的某某主播直播间，今天赶紧抢，不然就没了，

你可以往这些文案里面加入，像是拍立减哪项是几元包邮等活动方案，

好了接着我们要明确我们每次开淘宝直播的目的，一般来说直播的目的有几种一，单纯的增加粉丝关注度，而为受众提供独特的视角和深度，想知道，直播的相关事项和一些具体流程。

你可以直接咨询在线小编，淘宝直播的权限无限全极速开通，与同行快一步，6000家淘宝联合推荐，

建立舆论导向，目的不同，我们的过程和套路都是不一样的，当然也不是说必须按照这个套路走，不同的目的，其实也是可以存在交集的，我们的淘宝直播中要反复明确自己淘宝直播的目的，

平均20~30分钟讲解表演演示，然后用5~10分钟来重复自己淘宝直播的目的，希望达到的目标或者是希望消费者互动能够得到的好处，

节奏的把控非常的重要，这也是专业淘宝主播和业余最本质的区别，这个阶段最重要的是，淘宝直播的内容，要和最开始确定的目的相呼应，一定不要像电视购物一样买东西，

第4步淘宝直播结束后的再次宣传复盘，首先是淘宝直播结束后也要宣传的内容，可以是淘宝直播中发生的有趣的事儿，也可以是粉丝中奖的介绍，当然目的就是唤起没有来吃过的粉丝，下次淘宝直播一定要来，最后再给大家分享一个不同层级的粉丝红包和优惠券的设置吧，我们创建好淘宝直播间正式开播之后，在淘宝直播过程中可以设置不同等级用户的权益，

以下三类红包像是优惠券，淘金币，都可以设置，第1个设置红包，你可以为不同等级的用户设置了一些不同的利益，比如说像铁粉才可以领取的红包，也可以设置优惠券，根据行为项目设置不同的福利策略，例如观看5分钟才可以领取的优惠券，第3个。化设置，凡事莫急有空白框框的，就可以个性化设置，红包优惠券均有哦，比如说像点赞多少才可以领取到优惠券的，大家可以点击开你们的淘宝直播中控台

<https://liveplatform.taobao.com/live/live%20detail.htm>

去看一看，好了今天节目就到这里，如果你看了很多关于淘宝直播提升成长的音频或者是学习资料，但还是一上直播就无法应用，那么你可以来到我们的淘宝直播超级训练营中，通过系统的网格训练，和教练一对一辅导，让你快速蜕变，成为一个不再为人气，流量成交7分，互动的难题，烦恼的主播，让你在直播间里游刃有余。