

淘宝直播需要什么条件才能申请，不要说你没经验，谁有？宸铠mr漫

| | |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 淘宝直播需要什么条件才能申请，不要说你没经验，谁有？宸铠mr漫 |
| 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

您们萌生出想要做淘宝直播的想法，摆在眼前的第一个摇摆项就是，我没有经验，很多人开通直播时完全不符合官方的准入要求。

现如今淘宝直播的入驻门槛是越来越低，现在已经0门槛了。

以前主抓质量，其他平台的粉丝数量，视频审核，甚至是现场海选，捏得死死的。

对主播的外形，产品表达力，镜头形体，些许的经营能力（不说比肩优秀运营，也是有商业脑袋）都卡得很死。

不卡死也没招，卖多少货吃多少饭，卖不出货，能力跟不上精进的，自然养不活自己就松开手了。

我从来不会带着批判的眼光，面对一个主播，此处的主播包括创业型店铺老板主播，我已经解决了他们的几个困惑其中最重要的是----关于如何运作淘宝直播独成交经营，有一套自己的拳法，全面自由。

有些经验是下了毒的，越学越晕头转向，这点现实中早有印证，讲起淘宝直播，不知为何物，很不通透，对淘宝直播行业赚钱也是迷惘的，脑子是被人当拨浪鼓一样，有人告诉他，不要想着卖货，先如何如何，那么心态马上会变成一个视金钱如粪土的君子，粪土了几天，受不了了，又听到一些一夜暴富神话，或者是暴富神话，马上又变成急吼吼要人民币的疯魔了。

好学者，爱说自己没经验，不敢提在淘宝直播赚钱，不敢谈销售卖货，认为自己什么都没有，是该学习什么技能呢？或者是用自己完全不懂直播的脑袋，打整个平台的主意，看看是不是平台比较苛待，这样的倾向都是错的，都是用在岗领钱思维衡量独立经营成交。

一个喜欢奢侈品的孩子，只玩chanel，有自己的圈子。他自己也到处收包。

熟悉这个生意的就知道什么手段了，对行业外，我不点破很多，这是规矩。毕竟客人跟我是真掏心掏肺

玩CHANEL的和背小CK背普通淘宝货的就不是一个消费档次了，但做淘宝直播，经营成交的核心本质一样，立好标准玩好一款，某个包只要想买的人，找他买的几率大得很，而且很多时候是先预定，再收包，货还没到呢，客户就等着了。现金流周转的很快，都是现结，非常舒服的方式。

他们只有几万粉丝，比很多几十万粉丝的成绩还要强。

我不会把这类的案例往外放，大多数人是不相信的，很多人喜欢在网上晃，挖掘行业阴暗面就认为自己窥见了机密，几万粉丝是看不起的，几百万粉丝，人均薇娅才是他们眼里的淘宝直播，几万粉丝还卖那么多，肯定是假的，我就笑笑不说话。

轻资产，快周转，与高质量的客户打交道，世界都是诗意美景，不管启动资金是一万，还是50万都有路可走。

一万这个话我说说罢了，给一部分人听的，小运作也要硬实力，硬实力是硬通货，比人民币价值高，不信实力，懒的提升实力的要赌博，千万别来找我说你就一万块钱要来搏一搏。

经验和做淘宝直播自由经营成交没有直接关系。

发现了吗？

玩包包的女生，毕业不久，跟工作经验没有半毛钱关系，任何的先学习，再积累再经营搞销售创营收，都是安慰自己不敢前行的理由。

能不能经营好一个淘宝直播间，和你学习了多少淘宝直播的知识，有没有做主播的经验没有直接关系，他就不是一个维度的事，是拿毫升跟厘米去作比较。

能在淘宝直播间独立经营创收，只和你能不能满足观众的期待，能不能满足他想要此产品的理想状态，自身的标准，塑造信任的方式，持续获客的方法，怎么创收的心态，有直接关系。

如果依旧放不下“我要先学习淘宝直播知识，要学技术”的成见，剥离不出来，没法走经过验证可行的路。那脑袋里想什么都是颅内推理的妄念。

这是看到未来照进现实的感觉。看到未来，走确定的路。