

淘宝直播怎么注册直播？淘宝直播怎么注册账号？宸铠卡卡

产品名称	淘宝直播怎么注册直播？淘宝直播怎么注册账号？宸铠卡卡
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

【手把手带新主播入行】大家看到在屏幕前跟观众一呼百应的淘宝主播是不是也动心想要做淘宝直播了呢？

但是自己又不明白应该怎么进入这个行当。

今天宸铠卡卡的第一课就手把手教大家进入淘宝直播。

1：注册直播账号，并且开启直播间的权限，看完这篇文章跟着动手去做，您在淘宝直播平台就拥有了属于自己的直播间门户。

您可以理解为就像是我們平时看到的实体商场的入驻。

第一步，我们要先找到商场的招商的“后门”，淘宝直播也有这样的一个后门。

与实体商场招商入驻不同的是淘宝直播是无入驻费，零门槛的。

很多人不相信，觉得这就像是在现实生活中的一个摊位卖货，怎么可能不要租金入场费这些呢？

淘宝直播的开通入驻需要年满18岁，真人认证，确实是不收费的。

您跟着文章引导，操作一遍验证一下真实性。

第一步，用手机应用商店下载“点淘”app（安卓苹果通用）

第二步，app下载好点击进入app，登录自己平时在淘宝网买东西的账号就可以。登录后点击“我的”。

很多人手机里可能只有”手机淘宝网“这一个app，这个app所有的观众都可以通过它来逛直播购物，但他就像是一个商场的“正门”，所有顾客可以直接进去买东西，和内部入口是不一样的。

网上又没有正确的资料帮助大家开通。很多人选择广告里面的付几千元去开通，付钱去开通也是一样的操作，在您付钱给商家的时候，商家会索要您的淘宝号码，就是要做这个流程。

这就好比，您想入驻一个商场，但是您不知道内部入口在哪里，毕竟内部入口不可能明显的摆在外面，很多人在这里遇到了困难，那么就有有相应的小广告来收取这个“指路费”。

这是信息差造成的，很多人在这一步花了好几千元。卡卡告诉您这个钱是可以省下来的。

现在跟着我，开始开通您的直播发布权限，当然了有人要担心，是不是现在开通了，我就得马上开播，我自己还那个准备。

您需要先把直播开通好，先放在那里，再筹备接下来的，卡卡会更新文章，教会您如何从一个直播间开启到搭建的一步，您只要放松心情，追随我们的脚步，在网上到处去寻找，既节约了您的时间精力，又能化繁为简，舍掉累赘无效的形式主义，做最有效的事情。

您无需紧张，并没有说法讲一旦开启就要马上直播的，也不会有什么影响。更不存在传言一旦开启了没有瞬间开播就会产生惩罚的说法。

淘宝是非常欢迎您们入驻的，只要直播的内容是规范的，符合社会主义核心价值观，没有人会平白无故处罚您。

现在拿起您的手机，点击应用商店，在搜索框输入“淘宝主播”，下载这个app，注意区别哦。（安卓苹果都一样）。

同样可以用您平时在淘宝网购物的账号登录进去，（主播账号和购物账号想要分开也可以，是同一个也没关系，对直播和购物不会产生影响）

登陆进入后您可以看到这样的一个面板。

淘宝直播的后台非常高效省心，每天拉了多少个新粉丝，卖了多少，具体到新拉的粉丝买了多少，老的长期关注的粉丝买了多少，一目了然。

而且非常有趣味性比较时尚，您能够明确的看到自己的升级体系，和一些简单的诊断，这个诊断毕竟是机器人，会给到一些简单的建议，但是全网这么多直播间都在用这一个系统，为了适应更多人，顺应的都是大数法则，不会特别细致精准，其实淘宝后台智能化也有它的短板，有时候也偶尔会出现，销售系统没反应过来，不准确不同步的现象，甚至我们在实际操作过程中，会用到电脑和手机，偶尔看到粉丝的数量都不一样，虽然不会差的太远。

为什么您们要了解这个呢，您了解到淘宝的整个后台的“风土人情”是这样的，不是天衣无缝的，不用把他想的太权威的，其实卡卡觉得平台是有萌点的，设计了那么多有趣的环节，平台对于每个想要加入直播的主播是有温暖关怀的。

但是我们也不能完全对平台视而不见，放飞自我，这个度我们掌握好，就更利于您们从买家深入到淘宝主播这个角色的转换。

可能有些人会觉得有些担心，因为自己没有经验。顾虑自己做的不好。

但从真实的操作过程中的表现来看，曾经是淘宝直播的爱好买家或者是某个主播的忠实粉丝的这样的从业者，您这种经历是很珍贵的，甚至可以说比很多直接去做淘宝直播的职业主播或者是之前有淘宝店，去扩展直播的这样的从业者更加有优势。

因为很多职业主播或者是以前开过淘宝网店的商家，在一开始先入为主，不是从买家这个身份度过的，他们进入状态的速度会略缓慢一些。

当然了，我接触了那么多的淘宝直播从业者，淘宝卖家开启直播的这部分人群更加懂得这个平台的“风土人情”，使用淘宝的各个工具也都比较6，他们是最有信心的一批人，因为淘宝直播的开启对于他们来说，是在之前的基础上增加了一个接触用户的窗口。

我说相比较买家身份转变成直播的从业者他们的状态缓慢的用意是，

一是为了给到买家身份转换的战斗机小白信心。

二是让淘宝店铺卖家不要掉以轻心，虽然您们对淘宝的整个“风土人情”比较熟悉，但您们先入为主，很多淘宝店铺的商家之前一直是在幕后做店主，用旺旺和用户沟通，现在淘宝直播要求上镜头和用户互动，一般的商家没有这个经验，也是要掌握的。不能掉以轻心。

哈哈，所以您们看，是不是小白也有他的优点啊，因为小白曾经站在直播间观众的角度去看过很多直播。关注了很多自己喜欢的主播，特别了解很多主播是怎么跟粉丝一起玩的。直播间一蹲几个小时。

您们一定是心里面设想过很多次“如果我是主播我就会怎样去做”。脑海里也经常预演，我认为这是个非常好的信号。

所以您们看待淘宝直播的角度和要用到的工具也是和之前购物买家的角色不一样的了。

好多这样的主播，在我的鼓励下，他自己的直播间就参照之前他喜欢的主播的玩法跟粉丝玩。效果很不错，他们自己都不相信怎么这么简单。

至于买家身份转变过来的主播，之前对于这个平台的印象就是买东西，加入购物车，付款这个动作，如今自己做了主播，通过一些资料也了解到好像做直播非常复杂，还要开店一系列的复杂事宜。

其实没有那么复杂的，只是网上很多资料都晦涩难懂，在网上比划教给别人一个东西，不专业的话就是隔靴搔痒。浪费了想学习的人的时间，最后还没能落实，这是非常低效的。

对您们来说，最好的专业就是不仅传授者要有很丰富的实操经验，还要让别人能够轻松的明白，能够把这个理解门槛降下来，不要弄得高深莫测隔行如隔山，倒是凸显了个性自我的专业，想了解的人看了不明白有什么用呢。

我们要盯着优点看，发挥自己的特长，而不是盯着缺点使劲的去补足，没有人是全部修整完美了之后才去直播的，您们看直播也会有喜欢的主播，也会有不喜欢的主播，就算是威雅李佳奇这种级别的依然有人不喜欢，甚至谩骂。

您们可能有一个或者几个自己很喜欢，羡慕的主播，是他激发了您想要做直播的，其实他们也有缺点，只是没有展示出来，直播的时间关系也不具备条件360度展示出来。

做直播要懂得做减法，展示最有效果的内容。力出一孔利出一孔。

您的直播间里面的表现只能突出一个点，您看直播间的标题，还有设置的分类标签（后面会给大家具体解释这个东西）

我们在设置标题的时候，只能打出十个字，标签分类只能选择一个。

大家要有这个意识，这就像是打游戏，意识非常重要。

系统这样的设定，这就是游戏规则，也是游戏意识，

这么有限的展示位置我们要把最吸引人的东西放上去。

您可能有很多东西想展示给粉丝，但是要顺应平台规则，做减法，方便吸引对应的粉丝，尤其是0粉丝的从业者，这个动作是你淘到第一桶粉丝的精髓。

站在主播发展角度的思维：

举个例子，李佳琦只需要发挥好他对口红的研究，就足以让他捞到第一桶粉丝，持续深耕口红，他就是口红一哥。这是第一阶段的事。

第二阶段，随着名气增加，天天说口红，趣味性要提高，并且随着粉丝的增加，大家都想了解他其他方面，也避免李佳琦只会卖口红的单调性。

看到他对他的狗狗也很好，粉丝就更喜欢他，他整个公众形象更立体了，这就像是演员，演坏人就专注先把坏人演好，演的观众都开始骂它了，这个时候再去演一个好人，不仅观众缘拉上来了，成为真正的实力派，也让投资方看到这个演员的潜力，他的“戏路”会更宽广，这个演员的商业价值就水涨船高了。

这已经是后续阶段的事情了，做到50W粉丝前，大家只需要展示好自己的一个优点面，把它扩散的越大越好，展现的越极致越好，这就足以吸附很多喜欢你这一点而且忠诚的粉丝了。

哪怕您也照着去研究口红也可以，不要担心雷同，你是你，别人是别人，就是想一样都不可能一样。所以同行是幻象，竞争也是幻象。

如来佛祖有香火，小神仙，土地爷，活得也很滋润。

平台思维：

那么多的直播间，系统要方便用户浏览的时候分类选购，就像我们逛超市，您会看到超市是有分区的，这是为了提高两个效率，

超市管理的效率

客户逛超市快速找到目标的效率。

同样，一个爱看美食直播的人，他经常光顾的那一个美食直播间或几个，因为他经常看的缘故，系统会捕捉到他在直播间停留观看的时间，这样的行为就会判定您喜欢这类型的。

随意上下翻动屏幕，就会发现更多的美食直播，这就叫投其所好，这是淘宝的大数据系统的贴心之处。

有人说，我想卖衣服，怎么看到全淘宝直播都在卖衣服啊，我觉得竞争好大啊。

其实不是的，是他自己频繁看卖服装的直播间，系统捕捉到了他的动作，就不断地给他推荐服装的直播间，并且这个功能可以细致入微到，女装还是男装，女装是比较年轻的甜美风格的连衣裙还是商务风格的女强人西装，颗粒度非常的细。

当然了，这个功能对于买家非常贴心，用户会感受到这个系统特别“懂我”，而且容易逛的入迷。

实体店的区分就比较粗一些，像卡卡这种人最不喜欢逛实体店的地方就是要问东问西，店员会紧跟着，我有些紧张，卡卡比较胖，有的衣服穿不下，实体店款式有限，只能在穿的下的衣服里选，就不能太顾及好不好看了，而且在外面当着那么多人，非常的尴尬，卡卡逛直播就不用说话，简单打几个字就可以，主播还特别好玩，我不尴尬，他还特别懂我，很快就买到合适的了。

所以“买家”在逛直播的过程中非常的容易投入，而且感觉到轻松快乐。

与此同时，这个系统这样巧妙地设计不单单是让买东西的人快乐的，他是双向的，还要方便我们的主播。便于我们的经营和开发新客户。

其实不管是买家身份转过来的主播还是本身是网店店主转变的主播，都该注重实际操作，纸上得来终觉浅。

我们相信直面实际操盘，能打造出铁壁江山，少走很多弯路，

极致服务，宸铠独有

秘传追随，主播挚爱。