

# 淘宝直播没人看正常吗？新手淘宝直播几个月起来？该不该坚持

产品名称	淘宝直播没人看正常吗？新手淘宝直播几个月起来？该不该坚持
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

几大淘宝直播卖货直播陋习，看你有没有？直播必看宸铠卡卡

大家看到文章不要急，花两分钟看完，一定对你有帮助！

今天你开直播了吗？是不是也在看别人直播的时候，不止一次的想，“就这？还不如我来播！”

说干就干！有很多行动力很强的能人志士马上就开启了自己的淘宝直播生涯，开张卖货！

结果.....

直播做的很不理想.....没人看.....没动力.....

有没有想过是哪些问题呢？是你讲的太深奥？别人听不懂？

还是说观众就是瞎，欣赏不了你的才华？

今天我们就来谈一谈在做直播的时候，很多主播，到底不经意犯了哪一些禁忌呢？

打开百度APP看高清图片

一，开淘宝卖货直播，自信，还要有准备，才会赢。

将欲取之，必先与之。

还没准备好就开播，我曾经看过一些新开的直播，在已经开播了之后，还在一直调整镜头，晃晃悠悠的，一直在调，一直在调，这个时候的观感是会感到头晕目眩的，一定要注意，做直播不是自己自拍着玩，观众来直播间是为了休闲购物的，要有服务别人的意识。

即便是出现了意外情况，例如设备突发损坏等，也要在直播间向观众诚恳道歉，这是自己的工作出了纰漏，导致观众看直播的体验感下降了。

不管现在自己直播间是不是有很多的粉丝，是不是没有生意，进来的人是陌生人还是你的熟悉粉丝，都要这样做，不认识你的陌生粉丝会因为这个诚恳态度而喜欢你，进而关注。

认识你的买过你东西的，会更加理解你。

公众人物的形象氛围和直播间的良好氛围，从直播第一天养成。

设备这些，在日常工作就要调整到一个稳定的值，固定的位置和角度，观众每天看到我们都是是一样的，就会感到稳定和靠谱，会感受到你是在认真做这件事情。

观众都喜欢正规，值得信任的直播间和主播。

就像很多实体店铺，每天进去他都是熟悉的摆设，像个老朋友，如果天天都是变来变去没有安全感，会让人生疑，不利于直播间的营销目的。

与此同时，直播间的噪音，以及收音系统都要保持一个稳定的值，噪音除了我们无法避免的，比如说隔壁装修的噪音，这种我们确实没有办法，像这种噪音，优秀的主播都会对直播间的所有人表示关怀，并且道歉，大家忍着噪音还来捧场购物，要表示感谢。

我们做主播卖货，不是把自己当做明星，高高在上等人追，是要定位在观众之下，以服务心态去面对，是我们去追求粉丝的出发点做的。

要记住我们的直播间里面，与我们卖货，互动无关的声音，或者是会影响我们经营的声音，一定要想办法把他消掉，不要让它影响购物者的心情。

收音系统要控制好，我看了很多主播没有这块的意识，就仅凭自己在直播间喊的口干舌燥。

我时不时能看到，一个直播间里，没几个人气，冷冰冰的场，也没有人互动说话，主播自己一个人喊的声嘶力竭的，这样是不对的，

一来主播自己很快就体力不支，导致没有太多耐心互动和卖货。

二来当你自己就是声嘶力竭难受的时候，都是可以听得出来的，观众也会不舒服，就不愿意停留。

就像是我们在日常生活中看到一个视频里，有人受伤了，我们也会不舒服，一样的感觉。

所以很多主播因为自己嗓子疼受不了，坚持不了直播。

观众工作之余休闲一下来购物，你还要让他看你声嘶力竭的狼狈模样。我知道很多主播很努力，志向远大，嗓子疼也坚持着，但是我们的努力，不能表现出狼狈，让观众看到，影响购物的氛围。

看看隔壁温柔有耐心，声音听起来舒适，不急不躁的主播，心情愉悦，嘻嘻哈哈中就把货卖好了，卖的舒服买的也舒服，它不香吗？

即便再野心勃勃，再想出头。

在直播间也要耐着性子，不表现出狼狈，窘迫，急躁，是成功主播的必备素质。

淘宝卖货直播就是以互动为中心，营销为目的的一场秀，互动要让人舒服。

二，开淘宝卖货直播要有秩序性，打造权威卖货体验。

很多主播随意的开播，就是感觉差不多了，心血来潮就点击开播，不顾及时间，没有秩序概念。

你们有没有看到过一些综艺节目连续剧或者是电视台呢？他们没有肆意的开播的，这些节目都比一个新开的淘宝直播间有名气。

要懂得提前预告，形成习惯，每场直播结束后，第一时间就是让自己发布下一场直播的预告，让粉丝知道几点上映，没有粉丝也要提前发，会有陌生观众看到的。

直播要有预告，预告的频道要有自己的标准，以及预告的标题和预告的图片都要认真，恰当。

做直播就好像做一档综艺节目一样，想要有高收视率，那么就一定要提前做预告，而且要定时定点的开播。

定时定点开播也有助于自己的工作安排，直播不像去公司打卡上班，有人约束，直播是全面自由没有人捆绑的，就要学会自己管理自己的工作，才会井井有条。

尊重平台的秩序，培养观众的习惯，梳理自己的工作，是成功主播的必备素质。

三，带给观看者快乐的直播间能够激发人的关注欲，才留得住人。

很多主播对自己的产品非常专业，非常自信，可是根本留不住人看，偶尔小爆一次，几秒钟进来上千人，四五秒之后全跑完了。

欢迎也欢迎了，招呼也打了，直播间的人就是不说话，不互动，转脸就走。

什么原因呢？

观众在看直播的时候，除了购物，还有一层先决条件，就是喜欢看人。那是不是每个主播他都去聊天互动买东西呢？

不是的，他看呆在哪个直播间更开心，哪个主播她喜欢，她就留下看看。

先决条件就是要激发观众的互动需求，这个欲望是需要激发的，回到我们上一个，追求，我们追求观众的招式是一直在变化的，不是一成不变的。

主播千千万，观众看看都差不多，欢迎xxx宝宝进到直播间.....话音刚落，又是欢迎下一个宝宝，观众就这样听着主播点名哪有互动欲望？

又迟迟看不到直播间的内容呈现，扭头就走。

大部分主播都是如此，颜值没有别人高，新开的直播间人气差，也没有别人家氛围好，拿什么去竞争？

为什么要看你？

当你觉得下面的就是怎么都不理你，跟机器人一样，不知道死活，

等待不到任何人的回应，一度陷入冷场尴尬，你不敢跟观众互动了，开始恐惧，脑袋空白，不知道该干嘛，不知道该说什么。

有主播拉着亲朋好友进来互动，试图消除尴尬能够把状态做起来，可是亲朋好友不可能时时刻刻都陪着你，他们不是你做直播真正的粉丝，我们要从真正的粉丝身上找经验，其他人的都是没用的。

当面对真正的观众，没有声音没有回应的时候，就开始等，等着有个人能说句话，没想过有什么方式能够激发别人跟你互动吗？

你去谈个生意，别人不愿意跟你谈，你生意就不做了？

等着生意找你？那你能等来什么好生意？

直播没有那么简单，也没有那么难，关键在于动脑，方法总比困难多。找到对的方法，再去努力，每个主播都会迎来自己的花期。

四，直播话题要注意立场。

做直播就是卖货，互动为中心也是有着营销目的在，只是我们要让观众舒服，不去露骨表现。这是做卖货直播的艺术。

不要为了博出位吸引眼球就讲一些敏感话题，或是一些刺激的故事。

类似于种族，政治或是一些私密见闻，这些话题呢？在世界各地其实都是属于敏感话题，我发现有某一些主播呢，为了吸引眼球，专门讲这些话题去吸引，不要认为平台的巡检看不到，一言一行都是可以看得到的，这类型的直播会出现很多谩骂，和激动的情绪，我们做直播是为了卖货，要把粉丝带到正确的情绪中，同时要有刹手氛围，但是不能负能量，要注意公众场合的秩序。

讲这种故事，支持他的人会很多，谩骂的声音也会非常多，舆论这个东西基本上就和卖货直播脱轨了，我们要尽可能的短距离让正确的观众买单我们的货品，而不是绕远路把他们拉到很远又拽回来。

所以这种方式完全没有必要。舆论这个东西处理起来也是比较麻烦的，对自己的直播间安全也有威胁。

舆论发酵到一定火候，也不是一般人能够承受得住的，主播在直播间发言，就算是讲到某个新奇新闻，时事，也要中立不要凭着个人兴趣偏袒，给自己带来麻烦损失，并且马上把氛围拉到我们的主线上。

对观众说话要客气，面对公众会面临形形色色的人，只要我们在直播间发挥正能量，不太正常的观众是不会跟你有对接的，但是我们还是要掌控好自己的情绪，有观众反对你的说法，也不要反驳，去谩骂攻击，贬低他。

很可能她是认知不足，她是情绪创伤，也是非常可怜的。

主播可以有悲悯的心态去开导她，陪伴他，我们在对这样的观众进行安抚的时候，你的所作所为也在被直播间其他观众看在眼里，淘宝直播面对女性粉丝最多，女性粉丝这个特征，大家要加以利用来增强直播间的吸粉能力。

而不是看不惯，表示出讨厌，甚至挑剔观众去谩骂。

好了这期文章就到这里。

我们相信实践出真知，身临其境的干才能打得下铁壁江山。

我们的启发类文章质量和网上随意搜索到的相比如何？

看时间长了的朋友自然知道每天都能看到不一样的东西，这是在其他地方都给予不了的。

我们不销售课程，大家注意甄别官方账号。

我们的文章都是实战中的一部分分享。你说私心也好，毕竟大量的直播技巧和方式方法，肯定是优先服务于我们的客人，不可能全复制给他人，否则对人家不公平。

直播行业鱼龙混杂，真正懂传播，懂直播的寥寥无几，很多主播因为没有及时跟进解决问题，自己每天在直播间闭门造车，没有人引导突破，导致半途而废。

最后几句话，神仙本是凡人做，只是凡人心不坚。

所以前进的路上并不拥挤，很多人都会选择放弃。

“世有伯乐，然后有千里马。千里马常有，而伯乐不常有。故虽有名马，祇（zhǐ）辱于奴隶人之手，骈（pián）死于槽（cáo）枥（lì）之间，不以千里称也。”