

淘宝直播新手什么时间段播好，该怎么播，开通后怎么播宸铠卡卡

产品名称	淘宝直播新手什么时间段播好，该怎么播，开通后怎么播宸铠卡卡
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

淘宝直播怎么做？零基础0粉开播都没问题的直播技巧。实战看得见的进步，卖货学习两不误，是怎么做到的？

淘宝直播新手开播，什么时段播zui好呢？

是早上吗？是晚上吗？是要避开大主播开播的时间吗？？

为什么有主播在半夜两三点都在播。

首先大家明确一点，淘宝直播刚开的直播，我们要先确定一个播出的时间，给自己的直播打造秩序性，不能散漫开播，给人一种不稳定，变化多的坏印象，会让当前正在观看你直播的观众对整个直播间生疑，不利于我们直播间卖货。

是吗？我刚开的直播间，就要卖货了？这会不会不太好？我刚上直播就卖货这合适吗？

非常合适！

淘宝直播是一场以互动为中心，营销为目的一场秀。

做淘宝直播我们要无时无刻不站在观众的角度思考，

那么观众千千万，我们不可能满足全国人民的期望。

我们只研究在淘宝直播正常购物会买东西的观众他们的喜好，他们的心理状态。

一个正常买东西的观众，是不会讨厌一个卖货的主播的，他只怕自己的钱不够没能把自己喜欢的货品都搬回去。

所以一些主播心理觉得，我初来乍到，我就不该卖货，这就是错误的想法。我们的思维一定要是直线型的。

当你是直线型的思维去做直播的时候，吸引来的观众也是直线型的。

如果总是腼腆，觉得卖货这件事情不是堂堂正正，我们不可能靠着大爱做淘宝直播的，我看到有些主播新开的直播间，她为了有人能够跟他说话，她觉得是自己说产品了，人家反感卖货了。

就在直播间里讲什么捧个人场，什么买不买没有关系，这种客套话，他倒贴送东西出去都行。这是错误的。

做淘宝直播要会区分粉丝，不在错误的人身上用力气，要在初期直播时给平台发送信号，让平台知道，给你分配什么样的人进来。

送东西做福利本身是没问题的，很多大主播也在做，要看阶段。不是随便拿出来诱惑别人的。

在直播间，首先，他是不说话的，得你白送割肉给他，他才会说话，是受你的好处驱使。

然后还必须不要钱的白拿别人的，这种观众，本身就不是正常购物逛直播的粉丝。

为什么要去使劲讨好这样的粉丝呢？

其实在主播的这样一再诱惑下，观众是这样看你的：你刚开直播，没人理你，想找个陪聊，然后给我一点好处，那我就随便刷刷屏，注意，他在这个过程中并不是因为你卖的产品激发了他的兴趣，她只是因为你的割肉。

这种讨好是非常伤害我们自己的，有的主播一开始是带着一颗大爱之心在做直播，他以为能够感动别人，迎来自己的春天，以为自己会像别人那样轻巧，从没想过自己根本不懂直播技巧，是那么容易累的，嗓子痛，就是再善良无私也坚持不了两天大爱，就会受不了，始终还是要回到，直播间就是要卖货的这条正路上。

有个主播就是这种情况，他告诉我，你看我都在他身上送了那么多东西出去了，他好歹也买点，不说太多吧，别让我亏了就行。

然后他开始去给这个粉丝推销他的产品，这个观众相当的不要脸，直接就说，还是套路多啊，你还是跟别的直播间一样就知道卖货.....然后取关走人。

主播就被这个观众洗脑了，他已经想不通这是为什么了。

在错的人身上，做该做的事情都是错的。

做直播要时刻站在观众视角。去驾驭观众。

这个粉丝为什么态度这么叼，这就涉及到我们新开的淘宝直播间在观众视角的状态了，观众进入到我们直播间，1眼就可以看得出，你的直播间摆设装修，和你直播间的观看人气，就能判断你是新来的。

我知道，很多人看自己的直播间就是跟看自己家的孩子一样，怎么看都好，就类似于情人眼里出西施那种感觉，能理解吧，但在消费者眼里可没有这层美化。

观众这么一看，你是新来的，我逛直播可是逛了半年了或者几年哟。

我自己都看过很多直播间起起落落了。

做直播当然不是做一个火一个，可以问问经常逛直播的人，她是目睹过其他直播间，从开始到倒闭的过程的，一看是新来的，她也会代入，你可能也坚持不了多久，就跟他之前看的那个谁谁谁直播一样，没几天，就倒闭了。

人在面对陌生人的时候，尤其是一个看上去可能比自己弱的陌生人，好的想法不会太多。

这是人性的邪恶面，我们要了解，但是不要怕。

他自然会有一种定位高的感觉，当然了这种心态人家不可能打字告诉你，就像是一家公司，资历深的老员工看到一个新来的员工的心态，他会喜欢起范儿的，我们不是跟他硬碰硬，也不是一味软下来，是智取，达到我们的目的，能理解吧。

这也就是为什么我说直播时段要固定，不要飘忽，会让人生疑，不要让观众有那种，你可能也会像他之前，看过的那个谁谁谁直播间一样，不久也会倒闭的，一定要给人感觉正规，让人感受到你的认真对待。

只有你开始认真了，你堂堂正正的播，他才会被你这股气魄“压住”，当然我们不是说要去凶神恶煞的吓倒人家，是呈现一种温柔的坚强俘获他。能理解吗？

观众就不敢小看你了，他会觉得你是独特的，你值得关注，到这个时候，他才会稍微的认真一点看你。

薇娅和其他不出圈但是很8错的女主播，不管她外表穿的是甜美也好，小女生也好，你看他们的内在呈现，都是一股各有所长的“温柔的坚强”，吸引着他们的粉丝，薇娅的女人，对吧，你看，你是我的女人！

观众没办法对她产生寻常女人之间的那种，看到你穿的漂亮，我就嫉妒，即便是男人，看到薇娅会有坏想法吗？没有。

我们做淘宝直播，你的形象要打理好，但是不能搞偏，把自己弄成一个会让女人嫉妒的女人，嫉妒心出来就难办了，我们要做一个让女人喜欢，让女人奉上钱包的女主播。

有人会说当前不是这种性格，就不行了吧，你是弱柳扶风的小女子，就要去改变，增加这个改变强度，不是说一板一眼去当机器人学谁，你会有你自己的发光点，引路人非常重要。

到时候，你身边的人会吓一跳，说话，性格都二次重塑，因为你有影响力了，做淘宝直播是会有这个改变的，因为你从一个普通人变成一个公众人物了，你说普通人和公众人物有什么区别，即便不是大明星，小的公众人物在普通人堆里也是鹤立鸡群。

这是你做淘宝直播成功的改变，而不是只是家里多了个直播用的手机。那叫过家家式直播。

做直播本来就是悄悄努力，惊艳所有人的不是吗？

做淘宝卖货直播要清楚，一切都不偏离卖货的主旨。一切对卖货有干扰，有不利，或者是会导致吸引到不正常购物粉丝的因素，统统把它剔干净。

做直播要懂得对的时间，对的人。

什么是对的时间呢？

有的主播喜欢说，晚上黄金时间竞争大，我要避开他们，就选择大半夜去直播。

做淘宝直播是没人约束你的生活的，你也不需要上班打卡，长时间的日夜颠倒直播，身体的会坏的很快，为什么大半夜这种时间，那些大主播都不选择呢？

很明确了吗，正常购物直播的消费群体都在那个黄金时间，大家都是正常工作正常休息的人，这种人就是主流有消费力的人群，当然了我不是说，大半夜的人就都没有消费力，只是相比，大数法则下统计出来的结果。

这个时间能够匹配用户是多的，我们要看的是大数之下大概率的事情，而不是往小概率上的事情上搏。

我们明明可以去做正常购物直播，并且消费力不错的用户，为什么要去做那个更差的？

是，很多新主播没有经验，之所以这样才要找对的人去开始练习不是吗？。难道本身就没有经验还去挑战一个更困难的，哪条路更难走呢？

再说一个时间，早上，早上的时间是碎片式的时间，早上能早起的人无非两个原因，家庭，早起做饭，孩子上学，上班，早上直播在于，用户都是碎片时间，不可能一直看着你，她是有事情做的。

下午也是比较碎片化，只有晚上才是整片的时间。要清楚自己的匹配。

不要觉得自己无所不能，有的主播说，我要努力，我要拼命，在朋友圈发着鸡血，他说他能播两场，安排的时候非常奋斗。

还有早上一场，下午一场，晚上一场给自己这种安排的主播。

就是你要了解直播，是一种表演，一种服务，是需要状态的，你是要睡觉的。睡不好是没有状态的。

李佳琦等一些名人，对外说的，三年0社交哪都不去，每天睡三个小时之类的话，这是人家作为公众人物的一种话术，他被当做公众人物知晓不就是因为买了大别墅，赚了很多钱吗，这个本来就招人恨，要化解网友这种情绪，不能让他肆意蔓延，不然就影响自己的直播，适当卖惨夸大，可以招来一些同情，中和这种情绪，这是人家保护自己，他也不是自己说了算，我们要理解他的无奈。

公众人物调节慰安大众情绪的一些话，有他的用意，不要拿着当武功秘籍逼迫自己。

淘宝直播现在门槛够低了，谁都可以进来，不需要花钱像开实体店筹资几十万做不好就如何如何，那么既然没有了实体店金钱的门槛，那么势必就在其他地方有门槛。

能做得好直播长足发展的人，一定是同步注重内在修养高，并且让自己一直进步改变的。这种人就是非池中物。

神仙本是凡人做，只是凡人心不坚。心坚不能只是喊口号。

金鳞岂是池中物，一遇风云便化龙啊，只要求变，无视基础，化龙都是假以时日。

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，不签约卖身契捆绑，不夺你的直播账号。不是经纪公司。

大家注意甄别。

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，优先服务于我们的客人，不可能全复制给他人。

一切都是直中取，不要曲中求。

自己的直播间自己想，没有人会去套路你，规劝你。

不需要有任何压力。你有自由。

都摆在面儿上了，就是需要你去改变的，不鼓吹直播躺赢，带大家明明白白做直播。

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。”

找对人，做对事。

以上内容均为原创