

淘宝直播刚开始一天播多久，淘宝直播多久可以做起来宸铠卡卡

产品名称	淘宝直播刚开始一天播多久，淘宝直播多久可以做起来宸铠卡卡
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

淘宝直播市场依旧火热，吸引了很多想要参与淘宝直播的主播来淘金网上的文章说法不一。

那么对于我们新手来说，淘宝直播要采取怎样的方式来做可以最快时间做起来呢，以及我们想要了解的淘宝直播，刚开始一天要播多长时间，等这些问题小编来给大家做一个解答。

打开百度APP看高清图片

举个常见的例子

宝妈小a，在家带宝宝辞去了工作，平时没事的时候就喜欢看直播，无聊解闷儿，购物还能省钱，看着看着他就突然萌生出了，自己能不能也试试呢？

小a平时在网上看一些卖衣服或者是宝宝用品的直播间。

小a觉得自己就是个普通的宝妈，没有网红过人的颜值和身材。

目前觉得可以卖一下孩子的衣服，可是这个童装直播间坐的人好多，感觉别人都很优秀，自己就有点受打击，感觉竞争压力很大。

所以大家来看，这个问题的背后其实就是小a觉得自己没有什么特殊的条件，就是在家带宝宝，那么就选择去卖宝宝的衣服，因为天天都在家带宝宝，选这个比较方便

这样不会和自己的生活会脱轨太多，跟家人商量的话也应该更加容易被接受。

，小微直接打开了手机就开了一场淘宝直播，他非常的兴高采烈，也有一些紧张，。小a没有受过专业的培训，。就按照之前他爱看的那些主播剥了起来。

这一次之后，小艾意识到自己做得不够好。 ，虽然自己之前看过了很多的主播，。小卫意识到这个东西不能盲目的套用，设备方面也不够专业镜头里画面也不够好看，小a拿自己的直播和之前看的那些直播进行了仔细的对比。

特别想知道别人是怎么做的，就看了很多的教程文章。可是看了一遍，教学设备内容的都是卖设备的商家，那么？这些科普，出发点是不是真心让我做好直播就无从鉴别了？

可是设备还是要买的，不看又不行，鉴别又很难。也无法隔空破解出来，别人的直播间幕后是怎么弄的。

都不得要领。碎片化的知识根本无法应用起来。

小a想知道淘宝直播一天直播多长时间比较合适，就这一个问题在网上就有几十种答案，越看越迷茫。

不管他怎么看就是没有办法和自己的直播接轨，所以所幸就是按照心情开播，也不知道对错。也不知道是不是自己，还有更好的方式能让自己的直播更加优化起来。

我们来看小a第1个焦虑点

。如果大家不是做童装的，可以根据他的情况变通一下。

第1个做淘宝直播要懂得哪个领域都有竞争

，现在哪有哪个领域是完全空白的

，任何一个能够想到的东西都有人在做，我们去淘宝直播那里一搜索都可以看到每种产品每种需求都有人占据顶部的位置已经做了很大的规模，过百万过千万的观看量

，所以这是一个普遍的问题

像这种情况在商业的世界已经延续了几百年，这个问题不是拿来解决的，我们不可能把同行全部都赶走，让我们自己垄断，。这是不现实的。我们是要把它平衡掉。。

第2点做直播要懂得多方面去尝试，不是只有一次机会

。很多想做主播的人喜欢说，。我没有才能，或者是我的才能不拔尖，我长得也不行，我现在最方便的就是做这个，我天天在家带宝宝，接触最多的就是宝宝的衣食住行，我就来做这个童装直播吧

。很多人总是认为自己没有才能长得不出众，，只能在自己能做的这个小范围内去选择

那么分享童装分享宝宝的生活是你可以教别人育儿呢，还是你有特别的育儿方法

还是你是某个育儿专家

总有什么出彩的地方，其实说没有的话，那么为什么选择做童装，就是图个便利性嘛

，降低和生活的脱轨程度以及试图减少家人的反感

所以这整个出发点选择就有问题

做直播和你某个技能是否拔尖儿，根本就没有关系，我们很多人在选择方向的时候只想争先却不想成功，成功不等于争先的。

比如说一个主播他自信满满地选择了做化妆品，因为他说他是专业学这个的行家里手。他会画各种特效装，他要卖化妆品。

他已经很拔尖了，但是他的专业仅限于在化妆品行业的拔尖，直播行业，它依然是没有经过任何训练的小白主播，他懂得化妆品原理，一个人怎么勾画会好看的经验，这个和直播要做的好需要的东西是完全不相通的。观众并不是化妆大赛的评委。

另一个主播他简简单单，他就是对化妆品的认知程度只是比普通小白好了那么一点点，如果说普通人化妆是10分的话，那么他就是30分，他就这么一点点技术，一点也不拔尖，他简单的教观众画一个眉毛，看起来非常的简单轻松，他就可以把每一笔卖出去，他每样产品的出发点都嫁接上了传播的原理，和让直播更受欢迎的做法，进而去销售，他就很带货。

他就是个成功主播，那么前面的专业化妆主播，那个技能那么拔尖，难道学那么多没用吗？

不是没用，只是不够全面，长板很长是好处，但是最短的那个板才是决定胜负的。

这一切只因为后面的主播。他知道。我不会专业化妆也没关系，我掌握直播需要的一些传播原理以及如何让直播间更受欢迎的做法。就能做得好。

人的选择就是价值观的体现，就是智慧。做直播需要智慧。这里可以理解为，能正确选择学什么的重要性，大于某个特长的重要性。

所以在某个行业。是不是拔尖儿，陷入到这个牛角尖里，是只想争先，不想成功。

这不是对的心态，直播不是技能大赛。

那么为什么讲第1个要多方面，了解自己。有的人就认为我一定要选定一个方向。你给我看看我应该做哪个东西，就好像是男怕入错行，女怕嫁错郎一样严重，好像一辈子就这一次机会，如果出错了，接下来后果就会很可怕，千万不要这样认为

做直播是自由伟大人生的开始

做直播，我认为真的非常幸福，他和你以往的工作都不一样，这是一个不一样的人生开始的起点

我们选择了做直播，真正有了以前从未想过的，不受任何人绑架和影响，自己选择的机会

想做任何一个东西，你可以讲我现在想养花，那你就现在开始做一个养花的主播，你分享养花的点点滴滴，这个花怎么防虫，怎么施肥，怎么浇水，怎么修剪你就可以卖花，卖防虫药肥料各种植物。鲜花品牌盆栽品牌会找你做广告，这是一条有鲜花的路

这个就是很轻松就可以开始的。。一个养什么花都活不了的人开始认真养花，想搞清楚为什么养不好花，这就是一个很有故事性的直播，非常吸引人呢

其实淘宝直播尝试一个方向，成本是很小的。他不是你开实体店先要筹款50万元先要装修，把钱全部都花出去，在等着收回成本。

上面的小a不要认为我就应该做童装，我就义无反顾我余生就做这个童装啊，不做可能会面临什么可怕的事情，没有这么一回事情，完全的自由。

很多主播在成长过程中是尝试过几种方向的，他在这个过程中发现有一种方式他很喜欢，观众也喜欢他就特别舒服自在，这个东西是自然而然的做下去的，而不是靠着打鸡血做一件自己并不愿意做的事情去，去用力的坚持

这个过程是非常轻盈，甚至是优雅的

大家不要觉得这个特别难，要经过这个调研啊，准备呀，要等哪天有时间，等哪天要辞职然后才能做，不要这么想，拿起手机就开始直播了

第2个重要的指导思想。 ，想要把直播做火，要从会做的，跳出框架到我们想做的，然后再到能做的

嗯，经过这么一个优先级的考量

我们内在的思考也是实操，但是要手脑并用，只想不做是不行的，也就是我经常说的找到你的心

你做淘宝直播想要成为的是什么呢，这就是通常讲的找到你的直播兴趣点深挖你想要成为的人和你要做的事情。不再受爸妈约束，子女也干涉不了你想做什么就做什么，不用跟任何人商量

不需要冒任何风险。直播的设备，比你开店装修要便宜多了吧，一顿饭钱就可以买一个手机架还带灯的。

不见得一开始就要和最顶级的主播去比较专业设备。顶级主播一开始哪个不是黑黢黢的在角落里直播呢。万尺之台，起于垒土！

所有的事情都是干出来的过程是设计出来的，结果是控制出来的，要着手去做这个事情，先问过程，再问结果

当突破了自己就会做得很舒服。上面的小a他觉得他只会带孩子，别的东西都拿不出手，那么就从带孩子开始说起那带孩子是不是你特别喜欢的呢？你想钻研带孩子吗？为了你的小孩的健康，你会去研究育儿以及营养学怎么烹饪更营养？小孩子的衣食住行等等这些东西，如果你有兴趣一点问题都没有。

以上说的这些点去看看市场上哪一个不是做的风生水起。

有巨大的成长空间。但是我们做直播不是急功近利，想一夜暴富你要做带孩子的内容，我们一开始会发现带孩子这个东西，说起来真的是太多了，那么从你迷茫的状态，到真正成为一个有名气的育儿型的直播间，你自己成为了育儿型直播间的龙头人物。

这中间有3~5年的时间，当你一做你会发现小孩子的衣食住行绝对不可能面面俱到，全部被你做得很好，你今天想我做一下孩子的吃，那孩子是吃什么呢？日常饮食奶粉还是烘焙还是辅食？

孩子还有穿孩子的内衣，外衣鞋子用品。孩子的衣服怎么洗比较好？孩子的房间，家里面的陈列，怎么去做，更适合有孩子的家庭。

出门孩子用什么手推车？什么安全座椅你看是不是太多了？

其实我说的这些还没完，人的精力是有限的，我们不可能把这些东西全部都做出来，只是一开始我们没做的时候心里不由自主的贪多求全。

但是当你做的时候，你就会发现。我在说孩子的衣服的时候特别顺畅，但是说到给孩子做辅食就有点不是那么顺畅了，毕竟我们在带孩子的时候，也不可能非常的理想化，每一个环节就都做得完美无比，总有做的不太好的地方，心得不是那么足。

这时候我们就要趋利避害，接受自己的弱点，不去选择那个自己不擅长的东西，再去从零开始学习，把自己逼到争先的路上，那样会发现永远都学不完，永远都无法开始。

我们直接就把不擅长的东西删剪掉，以柔和的方式过度开，做我们擅长的东西，并且把擅长的不断的加强放大。

李佳琪他的身份是一个化妆品职员，大家想想以前没有直播的时候，我们对化妆品是一个什么样的看法，按照传统观念，化妆品就是有很多的产品啊，有涂脸的护肤保养品，护肤保养品，又分为非常多的功效，区分了年龄段肤质。还有彩妆品，彩妆品，又有粉底又有防晒，还有画眉毛的，还有涂嘴唇的，涂腮红的，你看是不是非常之多

李佳琪刚做直播的时候，。他只是对化妆品专业的小男生，至于直播应该展现他专业中的哪一面他是在实践中不断的删减薄弱面，不断的放大自己的擅长面，这么一个提纯去砸的过程，才把自己弄成一个口红一哥。

没有什么天时地利人和一炮而红，只有对的人，在和你一起不断的设计过程，控制结果，删减提纯。

这个是完全实操的东西，我们不讲一些太理想化的太虚无的话。我们在没有做的时候，思绪是非常飘忽的。

如果没有马上去做的话，你说孩子的衣食住行，还有孩子的心理教育育儿是不是要再弄一个别的什么婆媳关系之类的是不是一团乱麻呢？

做的时候就会发现不可能样样都实现，这中间就会有优先级的分别，做直播是天道酬勤，我们的思绪要管理好，如果不去做，只是把大量的时间和精力都去思考这些宽泛又大的面，那么真正实干的时间就会受到挤压，就好像是有10块钱8块钱都花在了无效思考上，那么剩下两块钱就是非常拮据的，也就是一句老生常谈，思想的巨人，行动的矮子。

直播的进展会自动逼迫你做减法，我们会自动的拷问自己，我还做不做这个孩子辅食的环节了，我呈现的这个桥段不受欢迎，观众不容易买单，我还做不做这个孩子外出的环节了？

不断的拷问自己，我到底是不是真喜欢这个育儿？

我们做的过程中是，是有迂回曲折的，它不是一条直线。

当你接受了他是迂回曲折的，这是直播的动人之处，你经常回味起来都是很有意思的，我一开始是那样的，后来就怎样怎样，能理解这个现实。

还有这个抱负，还想做直播，这就清楚了，再也不会自己骗自己了，干脆彻底，越早知道这个东西那就越厉害，你做直播的过程中已经是比别人优秀了，不用再靠什么鸡血让自己憋着气去坚持。

你优秀了所有人都会支持你，这是一股向上的力量。

我们相信实践出真知，身临其境的干才能打得下铁壁江山。

一对一解答指导仅针对成交过后的客人。认可我们才来找我们，真诚以待。

我们的启发类文章质量和随意搜索到的相比如何？看时间长了的朋友自然知道，这是在其他地方都给予不了的。

很多人以为听听课程，看看这些文章就什么都会了，可结果依旧播的惨淡，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。

举报/反馈