

加入淘宝直播需要什么条件，淘宝直播的主播收入怎么样呢？

产品名称	加入淘宝直播需要什么条件，淘宝直播的主播收入怎么样呢？
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

来自淘宝直播具权威的实操派选手，宸铠卡卡，李佳琪大家应该都有听说过，他做一场直播帮淘宝卖货的话，销售额都达到了千万级别，而一场直播也就是几个小时而已，作为带货主播的话这场直播下来收入也是大几百万的。那是不是每个主播都能有这个成就呢？我们很多人都被误导了。淘宝主播不是我们站在观众角度看到的，在镜头里仅仅是高矮胖瘦不一样的区别，同是主播，职业生涯构造不同，直播间的产权占比，以及前景都是不一样的。而不是简单粗暴的都叫做“主播”，我们分析直播，就是要抽丝剥茧，不是小孩子过家家糊涂涂的，打个比方，就像一套别墅，交房租暂住别墅的和拥有别墅完整产权的人是云泥之别。总不能颠倒过来，租住别墅的人不加以了解，自以为拥有了别墅的所有产权，去管理产权的事，这要笑死人。糊涂，不清楚，就会导致每个环节，每个门道都不懂，看到一个陌生的东西，都要和它对立一番。导致效率低下。第一种职员主播，找一个直播间的招聘岗位上上班，设备，直播间，老板搭建好现有的，应聘过审，第二天就可以马上上岗直播。直播前的全部流程和学习，老板已经在你之前帮你安排过了，有的直播间还提供直播稿子，照本宣科就更加轻松了，直播间所有权，和所有收益是老板的，主播拿工资，真实直白的说就是劳务费，用自己的嗓子和体力完成直播间设置好的一切，一天几小时，到时间就可以走人。省事省心，下了班你还可以玩一玩，完成该完成的，不需要像李佳琦那么辛苦，口红试色试到嘴巴烂，都是不存在的，有的直播间还管饭。工资旱涝保收。没有直播间产权。职员主播的工资还不错的，月入过万的这种很多，当然在职员主播这个行业，月入过万，是销售不错的，那么势必就要比一般的更努力，做过几场直播的就知道，几个小时不间断的说话，还要留心下面的粉丝，要真的镇得住场子，自己嗓子带来的劳损，身体的消耗，这些一般主播都是任其发展，没有办法，几个月嗓子坏掉的甚至永久损伤的主播非常多。几个月就不干的主播不罕见，但是做主播的人很多，走了可以再来。有的直播间规模已经不小了，还会养后备军主播，前几个垮掉了，后面就有新生力量，无缝拼接。我经常听到这种主播说“赚钱是赚钱，就是伤身体。”有的主播说，这是残忍，这是剥削。嗓子，身体，并不是无解的，不然薇娅李佳琦为什么可以做的长久？薇娅和李佳琦做直播出名后，继续把自己包装成了明星，李佳琦是经纪公司签约主播出身，薇娅自己就是经纪公司。经纪公司就是培养名人，培养明星，网红这些艺人的。如果想做艺人，往艺人方向发展的，就去找一个经济公司签约，经纪公司还有很多没戏拍的小演员，小主持人，同流竞争，普通人可能连他们专业上镜的能力，以及专业表演的功底，一半也没有，条件是苛刻了点，自身能力要很强，有星潜质，这条路星光熠熠，名利味儿十足，容错率也低。经纪公司虽然是公司，但不会给主播发工资。不少主播，一边做其他兼职，毕竟是要生活的，养着自己的网红梦。挺不下去的不在少数，又加入了职员主播行列。就是一个小的娱乐圈，除了直播卖货，要什么能力大家应该心里比较清楚了。一般人，直播卖货是什么都还是脑袋空白，要在加上别的要求

，这么大一顶帽子，不是每个人都能扛得动的，以退为进，不吃自己吃不下的饼，是一种选择的智慧。淘宝直播不仅仅李佳琦薇娅，还有更多没有把自己包装成明星，因为不是每个人都是开经纪公司做明星，做网红的，专注做直播卖产品，非常厉害的主播，付出的不比薇娅李佳琦少。只是一般人认识有限，下意识的，不知道，不认识，就认为没有。呈现在自己眼前的结果都是自己每一个选择的结合体。职员主播选择了短时间要看到收益，第一个月就可以拿钱，即便是新开的直播间，一件没卖，老板也会发底薪。选择了短线，就接受短线的结果，至于更优质的那种主播怎么养身，怎么直播用嗓，这是长期主义者关心的问题，选择长期主义，就没有旱涝保收的工资领。我们做主播，包括还没做主播在选择方向的，要有效率概念，人的时间和精力是不可再生的，是比钱宝贵的东西。优质主播每个选择，每个思考都加入了效率，没有效率的人，会思考从四川步行到海南怎么样更快，不理解效率的深刻意义，这个问题就是解决了也是错的。也是个落后的答案。当然我们只在意优质主播的想法，优质主播的身体怎么将养，能够使我们直播质量更高做到更多粉丝，卖出更高销售额，没有那么多精力去拯救想要不劳而获，又是短线思考，又想拿掉所有收益，做网红明星梦的非优质主播的想法了。非优质主播，你如果在别人的直播间上班，多跟你身边的老师，你的老板学习学习。不要看网上这些文章，尤其是我们这种只针对于优质主播的，一般人看了会特别心痒，优质的单干主播真好啊，管理那么多人，能做老大，收益都是自己的。优质主播要记好，你以后要建立团队，你招来的主播都要向你学习，你是领袖，是你团队的领袖，也是你粉丝的领袖。优质主播平时的一言一行，都要想想，我这句话如果在直播间讲了，在团队成员那里讲了，这个后果会如何？一个人的时候就这样想，哪怕现在你就是一个人，你是初始阶段。日常一言一行，就像是腌制泡菜一样，腌进去，就知道自己哪个行为不合适，直播间哪些话不能说了。就不会乱说话，不知所措，在直播间不知所措，感觉到尴尬，害怕，紧张的主播，他们都不知道自己是在干嘛的，自己要成为什么样的人，没有目标就是浮萍一样，我面对一个陌生的东西，我好害怕这是和优质主播完全不同的。当皇帝的就是从小接受皇帝的教育。哪怕小皇帝只有10岁，它和平民孩子站在一起，就是有帝王的威严，他没有上场打仗，但就是因为教育差异的问题，他有发号施令的能力。没当过皇帝会发号施令吗？会领袖群臣吗？能上好朝吗？不会，即便强行做出，也是不自然，也是虚的，没有接受过优质主播的引导熏陶的，会统领粉丝吗？粉丝不会信任，团队没人跟随，不信服。因为是虚的，很多主播自告奋勇，自己开了直播，尴尬，冷场，慌乱，手足无措，声嘶力竭。带来的就是身心俱疲，很快就不想做了。哪里需要这样。最不可能的就是从从天而降一大堆粉丝喊着要买你的东西，才去赶着满世界乱找，优质主播该怎么做。这是颠倒的。想成为优质主播，不是问一两个问题问出来的，怎么直播？怎么开始？学会怎么开始，是要学哪种主播的开始，这都是不一样的，现在打卡应聘网站去找工作，或者是自行搭建直播间，去签约经纪公司，都是开始。优质主播怎么开始？开始的每个环节都有不同的选择，就好比，职员主播可以选择新开的直播间，陪着直播间一起成长，也可以选择成熟的上规模的直播间。每个选择会造成不同的结果，优质主播是怎么养成的？过程是设计出来的，结果是控制出来的。当皇帝，是从小熏陶，培养出来的，是由一个带过很多任皇帝，精通带皇帝的老师养成出来的。不是问问题问出来的，优质主播都知道，不加分辨的问问题，得到的答案没有意义。真正的答案也不是免费到处公开宣讲的，做主播，除了肉眼看到的，有一个直播间，有货品，主播在直播间说话卖货，这些外在表现之外，还有更多的是潜规则，这个潜规则不是那种负面的，而是大家都知道，默默遵守的东西。有的主播勤学好问，喜欢问，怎么能让别人买我的东西啊，多多的。这是没有意义的。看到皇帝的外在，就是电视剧里那样，坐了个龙椅，穿了个龙袍，自己也去买一套龙椅龙袍，问一下，这个龙袍扣子怎么系啊。学会系龙袍扣子，就是一个好皇帝吗？这个问题应该去问宫女太监，他们是伺候皇帝的衣食住行的。不要去问培养皇帝的人。我用什么手机直播好？用最新款手机就是优质主播了？会穿龙袍的很多，宫女太监都会穿，都了解这个龙袍扣子怎么系，皇帝本人他没他那么清楚，用最新款手机的人也很多，这都不是稀缺的东西。优质主播恰恰是掌握了稀缺的能力，他才变成稀缺的优质主播。学什么东西就会成就什么，什么是学？我们从小到大，一说要学，条件反射就认为是上课，多年来我们已经理解到上课和实际去干一件事情，是差异很大的。过程是需要设计的，结果是需要控制的，其中每个机关都需要去打理。实在的落地去做。两点之间，直线最短，只在直中取，不在曲中求。只研究简单的东西，很多主播的脑筋非常复杂，有人说要先学习一年半载，听课再去一点点转换.....这就是太复杂，这么一套复杂的价值观，导致他的直播间没有下单率，因为习惯性把所有事情都弄得复杂，吸引来的也是特别复杂的粉丝。特别复杂的粉丝是不该做的，捂着钱包这种粉丝，做来有什么意义？很多人认为，做直播是开实体店一样，来的什么人都有，这就是不懂行。优质主播第一个念头就要明白，这个世界上是有筛选粉丝直播设计过程的。网上看直播的人太多，这个世界有简单的人，也有复杂的人。我们不去研究复杂的人。复杂的人，每个人都不一样。不说几十万粉丝了，就是几万个粉丝，个个不一样，要去讨好复杂的用户，也是非常痛苦的，你站在观众视角看到的人家直播间那种热情四溢，毫不理性，疯狂下单的场面就不会出现。

我们让爽快下单，疯狂购物的粉丝跟随，首先自己学做一个简单的人。有的主播说，我是不是需要拥有什么过人的优势，才能做的了一个优质的淘宝直播呢？他说她觉得其他主播有某个行业的特别技术，他没有。这就是典型的观念不对，是典型的崇拜复杂的人。需要什么技术吗？什么专业吗？淘宝直播是满足消费者产品和服务的一个场所，不是技能大赛，我们不是小时候上学，要考一百分。要争先。我们是要成功，消费者是技能大赛的评委吗？就好比说销售服装，难道放着那么优质的，想买衣服的客人不做，要去卖给服装行业的大佬？卖给服装设计师吗？你确实是服装行业一流的人才，你每天直播，一百万个人里面有一个人恰好的服装技能大赛的评委，他说你这个真好，可我已经是个评委了，我不缺衣服穿，他给你点了个赞。这是傻瓜。这是把自己往难的道路带。是只想争先，不想成功的小孩子脑筋。这就是观念不对，观念不对会让直播做的非常难。会让一个优秀的人很痛苦。我们应该崇拜简单，并且让自己简单，这个简单不是傻的意思。什么人会吸引什么人，主播很简单，那么将来的粉丝就会简单，他们就是会毫不理性的购买产品，直播间的氛围就会充满了卖货的感觉，人们就是很有购物欲望。你特别复杂，你喜欢分析，会导致将来来的粉丝捂紧钱包，不买单，直播间冷冰冰的都是理性氛围，别人真正有购物欲的人，也不想买了，话术再好有什么用？直播间设备就是薇娅同款又如何？研究这些都没有实质意义。这个直播带货做的就是个笑话。几场下来，自然会认为，这个东西都是骗人的，我的东西那么好那么便宜，都是出厂价，怎么就是卖不掉，怎么比我贵的还卖得好。这就是观念的严重错误。做直播要学会研究人性，研究人性不是为使坏，而是为了更好地服务，真正正常购物的粉丝，把产品和服务卖给他们。我是时刻在颠覆直播从业者观念的人，文章里的很多观念和网上随意搜索到的口水文是不一样的。有的人或许还不理解，或者是提起这个脑袋中就一片空白，观众是怎么回事，粉丝是怎么回事？当你不知道你直播间下面坐着一批什么样的观看者，就会乱出牌，我们在直播间的一言一行都是有设计的，说是设计，但绝对不是纯表演，本色出演这句话大家听过把，其实懂得词语的意思，认识字，和做直播去镇场子，面对观众还是不一样的。