

# 淘宝直播站外引流什么意思？如何引流？

产品名称	淘宝直播站外引流什么意思？如何引流？
公司名称	杭州尚好网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层101室（注册地址）
联系电话	15558098229

## 产品详情

淘宝在直播的时候，估计很多人苦恼自己没有流量和粉丝，其实是自己不会去引流，有的时候我们需要利用好站外的流量，那么常见的站外流量要如何去引用呢?请看详细的介绍，来学习下吧!

微博这块的私域流量，粉丝相对来说是比较精准的，价值度也很高。下面看

下[淘宝店铺](#)

微博推广的技巧。1：积累精准粉丝，在微博树立起初的一个月里面，我们要做的基本上就是每天能保障一定量的广播内部实质意义，每天都去增加听众，维持好定期定量更新就是为了增加曝光，寻找话题和粉丝就是淘宝营销的关键点所在，目的就是利用微博搜索功能来搜索与自己店铺产品相关的话题寻觅店铺产品对应的粉丝。

2：寻找潜在客户，有了粉丝去进行转化，定位越精细，转化率指标就越高。因为每个人的微博也会有自己特定的标签的，我们可以通过标签的搜索来找出潜在客户，而对这些标签用户来进行推广。

3：和别的微博合作推广淘宝店主可以考虑与他人合作这样的方式，从而推广自己的店铺和产品，这样也可以集思广益，一起去策划，这样也更加高效可观。有奖活动也是提高微博人气，增加曝光率的一种很有效的手段。

第二：抖音抖音近两年最火的短视频APP，这块的流量也带起来很多产品和店铺，如今成了短视频平台继广告业务后最重要的“淘金”路径。

一旦玩起来抖音，变现能力和转化能力是非常强大的，月入几十上百万都是很轻松的。抖音主要特点：属于公域流量，粉丝基本无价值评判维度，投放不可控，网红和素人被引爆和抓取的概率相差不大，有购物车，抖音小店，可促成直接转化，转化比较随机，但是优质内容的转化相对比较高。玩法：利用抖音信息流，视频内容营销引流跳转到淘宝天猫店铺。

为产品加热，打造成爆款产品。直接将抖音里面的巨大流量中的潜在客户引导到自己的店铺宝贝页面，

完成引流和转化。直播：这里说的直播，可以直接是抖音直播，可以在直播里进行宝贝的推广，但是内容一定要有特色，不要去硬推，否则效果这块会适得其反。最后为了提高直播间的销售额，主播就需要努力让用户留在直播间不走，每次直播前针对粉丝会提到的问题，写好互动话术，引导粉丝互动评论，激活粉丝，设置点赞频率，营造直播间热度，增加直播间排名，快速上热门，获得更多的官方流量，设置前往购买频率，引导粉丝抢购下单，常见办法如下：

1)整点抽奖，2)刷弹幕发优惠券，3)给粉丝发福利，搜索暗号获取奖励  
第三：快手快手和抖音可以算是短视频中的两个巨人了，做抖音的同时也不要忽视做快手。快手和抖音一样也属于公域流量，投放不可控制，但是引流能力还是很强的，很多红人带货实力也很强。

目前为止

快手已经接入淘宝

、天猫、有赞和无敌掌柜等多个第三

方平台，公开信息之前显示，**快手电商**

在2018年的最后两个月的成交卖家达到数十万，成交商品数量达到百万级。要想卖货，首先是要先开通直播权限，只有开通了权限才能去直播间展示你的商品，只要发布的作品没有涉及违规，而且发同一类型的，经过一段时间我们就可以去验证直播的权限了

第四：小红书小红书已经成为传统推广渠道外品牌的另一种营销阵地，随着交易规模的增长，也充分说明了社交电商也开始迈向网络购物的主流趋势，下面就看下如何利用小红书推广更加有效的?1提高账号权重我们都知道小红书的账号是有登记的，包括你的注册时间以及发布的笔记数，以及粉丝数，点赞数等等这些都会影响到账号的权重，等级越高，平台就会越认可，发布笔记的排名也就越靠前。所以一部分商家也会选择找小红书的达人来代发，这样能让更多的粉丝看到。2小红书进行店铺引流3小红书笔记排名技巧，关键词布局，文章标题中必须带有关键词。

整篇文章主题不要围绕多个主题去写，一定要围绕一个主题。图片中，首尾阶段尽量去带一些关键词相关的。大量做起互动量我们可以看到小红书的点赞数收藏数以及评论等数据，排名靠前的基本都是互动量很大的，互动量越大越好，说明引起用户的关注和喜爱，所以权重就会得到提升，从而排名也会得到提升。