

淘宝直播标签重要吗？如何快速获得精准流量？

产品名称	淘宝直播标签重要吗？如何快速获得精准流量？
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

我们很多喜欢玩直播的朋友，其实对于直播的要求和规则不是很了解，比如淘宝的直播标签就不知道有什么作用，也不知道淘宝直播的标签到底重不重要，下面请看详细的步骤介绍，有需要的朋友来学习下吧!

淘宝直播，每个月标签都是不一样的，而且标签的数量非常庞大，那么该如何选择标签，如何把控所属类目处于当前平台流量高峰呢?

如今淘宝直播规则的不断调整，更加注重直播前后的系统性，直播内容的专业度，对广大商家的直播之路提出了新的要求，根据平台的流量分析规则，以及市场人群变动，选择适合自己的最佳直播标签，一定会给你带来不一样的流量。

首先，第一个作用就是，平台已联动各部门保障商家权益，包括异常订单综合指标的调处、维权介入后判定结果的调处、商家前端预警等形式，商家可优先保障钱款和数据不受影响。

同时，随着打标数据增多形成数据库，会根据商家打标的具体情况分析，整理更多场景规则预警给商家，让商家能识别异常订单，帮助抵御异常攻击，降低经营成本。

最后就是，对于主播来说打上了标签，就你能够很明确的找到精准用户，就等于增加了几个重要的引流渠道，这对于转化来说是非常有用的。

总而言之，直播标签的最最核心就是能够带来精准客户，提高转化率，让直播的效果更好。

标签解读

标签更细、更深、更垂直

比起以往的标签来说，新标签更多地是按照人群属性、商品品类、主题场景来去纵向划分，去除了之前

很多模棱两可的标签。从新标签上，更好的体现了“人、货、场”的方向。新标签都是按品类和人群去划分的，这样就能够让达人/商家根据自己的主推品类和面向人群，更好、更精准地去选择适合自己直播间的标签。

这样一来，每位主播都要对自己的直播内容所打的标签负责，只有正确打直播标签，才能获得更加精准的直播间流量。

流量分配规则

标签就是人群+货品+主题为导向，更趋于商业直播的“人、货、场”的贴合，主播越懂产品，对产品越专注，场景化越贴合，流量的精准度就会越高，继而对于细分垂直类目有一大波提升，不管是小直播间还是腰部直播间。

标签与人群的匹配

阿里对于消费者千人千面的匹配原则，通常是最近30天(天数越小权重越大)消费者看过，收藏，加购，购买过的产品做优先展现，之前人群标签的匹配更多是主播单项权重指标的排序，对于千人千面的介入并不大，那么小标签的到来就意味着，阿里最强的商品匹配原则会介入。

综合类标签减少，利好中小达人和商家

大标签时代是打造综合类超级主播非常好的时机，在流量充沛的时候，主播可以通过个人的能力和魅力来收获很多忠实的粉丝，虽然粉丝很多，但是粉丝复看和回购并不高。

而小标签时代，给了很多垂直细分领域商家很好的机会，线下导购和老板娘的出现会迅速填补商家直播的短板，但是对于头部商家来说不会有太大的变化，还是私域运营为主，提升粉丝粘度和直播间切细品类是头部商家的一个突破口。