

如何提升直播间流量？如何获取公域流量？

产品名称	如何提升直播间流量？如何获取公域流量？
公司名称	广州恒川信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东圃
联系电话	18502025285

产品详情

淘宝直播黑科技：如何提升直播间流量？如何获取公域流量？

在开始讲之前先问大家三个问题：

- 直播间三要素是什么？
- 影响直播间流量的因素有些什么？
- 淘宝直播的实时权重是由哪些因素决定的？

如果这三个问题你没答上来，那么对不起，你得承认你是直播小白，并且要努力学习一些直播的基础知识了。（关注我们公众号：鸿石传媒淘live，每天教你一些电商直播干货！）

如果这三个问题你答得上来，恭喜你！你已经可以开始学习怎么去提升直播间的流量了。

直播间如果想要获取更多的流量，你需要学会怎么获取公域流量！

所谓的“公域流量”是指：淘宝平台自身的流量。“公域流量”是动态分配的，不同的直播间根据其权重、内容质量等被分配到不同的流量。“公域流量”分布在手机淘宝的直播频道、猜你喜欢、微淘等，还有淘宝直播APP上。

应该如何获取“公域流量”呢？

- a.提前发布预告，保证预告审核通过；
- b.获得直播浮现权；
- c.优化直播标题和封面图；

直播间的标题应在16字以内，内容应是把当天直播的主要内容和卖点提炼出来，其中重要的是要简单明了的把利益点写出来。（标题要怎么吸引人怎么来）

例如下面这两种标题：1.以品牌+低价的利益点吸引点击观看；2.以人们的好奇心以及猎奇的点吸引点击观看。

其次直播间的封面图同样重要。基础的要求是：清晰、易懂和图片品质高，除此之外，封面图不能有文字、边框、水印。

封面图在满足以上规则的同时重要的就是能够吸引观众点击，无论是一些好看图片，还是一些猎奇、结合时事热点的图片都可以。

d.参加官方直播活动；

参加官方活动也是获取公域流量的重要方式之一。主播要注意关注官方新活动信息，按照活动相关要求报名，报名通过后就会获得活动会场的流量支持。

例如近的S级活动：2020年淘宝直播3.21直播购物节

e.优化直播内容，增加停留时长；

众所周知，直播三要素是“人、货、场”。而优化直播间需要从优化这三要素开始做起。只有观众被直播间的内容所吸引，才会在直播间停留下来，从而和主播互动。停留时长的增加也会提高一定程度的提高直播间的实时权重。

那么直播间“人、货、场”的打造应该怎么做呢？

首先直播间“人”的打造：需要从主播的颜值、妆容、衣着打扮以及主播超级人设的打造等多方面做起。

f.提高转粉率与转化率。

直播间还要注重提升转粉率和转化率。转粉率和转化率是对主播直播间内容质量考核的两个非常重要的指标，转粉率和转化率高的直播间会获得更多的公域流量。

g.淘宝直播黑科技。