

淘宝直播间提升推荐流量方法

产品名称	淘宝直播间提升推荐流量方法
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，LOB淘宝黑科技，淘宝直播间提升权重，淘宝直播间推荐流量提升都可以找我了解

淘宝直播推荐流量起来后如何引导粉丝关注？吸粉量是衡量一个直播间是否的重要标准。转粉率越高，直播间越有人气，直播的流量和销量才会更好。同时，得粉丝者得天下，粉丝在手，卖啥都不用愁。粉丝基量越大，粉丝黏性越高，直播间上人越快，主播商业价值越高。

一、想要将公域流量转化为私域，必须做到360度无死角加粉。

主播和助播每3—5分钟就引导加粉一次。

1、直播间推流卡引导关注。

2、抽奖中奖者必须关注主播加入粉丝群联系客服才能领奖；关于售后问题，设置联系某号链接，客服旺旺自动回复引导粉丝关注和进群才能更好解决。

3、客服链接自动回复加粉信息。

4、爆款商品开秒前必须引导关注。

5、直播间教粉丝如何分享到朋友圈。

6、特别提醒：吸粉这项工作助播必须给力，见缝插针，把握好速度和节奏。

7、在直播间里设置一种优惠券——只有关注才能领，并且爆品单价非常低，和日常款形成一种价格反差，让粉丝产生一种毫无顾忌直接拍下的冲动。事实证明，这种与日常款形成价格反差的爆品反响特别强烈。同时，策划套路——爆品数量准备充足但是是根据新进流量来加库存。这种数量的把控让后面进来的新粉丝有后悔和错过的感觉，让粉丝相信这个主播以后肯定还会有更好又便宜的货，从而关注这个主播。

8、定价策略，用低价单品来吸粉的时候，粉丝链接是被推上了热门位置的，这个位置会更加醒目，让粉丝在集中注意力抢购的时候会注意到这个吸粉的链接，而过后这个位置会被换成别的链接。价格反差会使粉丝产生冲动消费行为，数量要控制好，既要让三分之二的人买到，也要让三分之一的人买不到。利用得不到的才是好的，错过之后才懂得珍惜的心理，要让粉丝产生不购买就后悔的想法，才能在下一次刺激粉丝消费的时候有一个冲动。

二、需求满足

商业直播受众人群，是基于产品和直观性衍生的。所以在直播中，对产品的需求是基础，从需求层面出发，主播如果在产品上能帮助粉丝切切实实解决他的需求，那么观众们肯定会粉你。解决产品需求建议从几个方面入手：

- 1、性价比：选品的时候要根据产品优惠和产品质量同步出发，追求性价比，至少不能让粉丝们觉得亏，这就是成功的步。如果直播间买产品比平常价格贵，那么直播间很快就会消亡。
- 2、专业性：产品越来越多，观众选品越来越累，这时就需要主播凭借自己的专业性，打动粉丝，通过一些众人所不知道的技巧和专业词，来维护自身的权威和产品的吸引力。
- 3、售后保障：消费者购买产品其实害怕的就是售后，遇见问题，损坏没人处理。所以主播要承担起这个责任，作为推荐者需要保障完善的售后链体系，与商家对接好。

三、利用好人的好奇心

除了情绪安抚和需要满足两方面，还有一种方式对转粉非常的有效，就是利用粉丝们的好奇心。

四、淘宝直播推荐流量怎么起来

淘宝直播黑科技