

如何获取淘宝直播间推荐流量

产品名称	如何获取淘宝直播间推荐流量
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

淘宝直播间流量获取，如何获取淘宝直播间推荐流量，淘宝直播间黑科技，LOB淘宝黑科技都可以找我了解

想要提高淘宝直播间的流量要做好五点。淘宝的流量我们就不用多说。每天数以千万的人逛淘宝。那么如何通过自己的方法获取其中的流量呢。

一、注意直播内容，没有引流，货卖不出去，没有足够多的好货，人不会来。

商品是直播间的核心，排序逻辑应该是：商品>主播>活动>装修，店铺要结合自身的特点去做直播，主播们要记得淘宝直播主要是为了店铺服务的，为了拉动观众消费者，并不像其他平台主播一样只是一味的迎合观众而制定直播内容，淘宝直播内容就是以商品为主，也是围绕商品取做直播，所以直播的质量大家一定要重视。

二、使用工具。

淘宝系统是直播的流量来源，而淘宝直播间流量是通过算法个性化方式推荐，店铺的直播数据直接影响推荐量，比如：粉丝观看时长、粉丝回访、粉丝点赞，直播加购，分享宝贝、粉丝互动、粉丝关注、有助于提升流量或观看人数。

假如你的直播间这些数据越好，说明人气越旺，系统会认为你的直播，接着分配给你更多的流量，形成良性循环。

三、选合适的人来做主播。

主播的人设其实并不是那么复杂，什么幽默、开朗、有魅力都太扯，观众对人设的理解其实是：哎呀你看这对双胞胎长得好像啊;这姑娘有点像明星;这个以前是主持人啊;这个主播唱歌好听....这些统称为：显性人设。从一个主播来看，每当我站在镜头前的时候，我就知道镜头那一端的粉丝，他们想听什么样的讲解，他们对什么活动感兴趣，我怎么讲他们会买单。所以，主播的悟性很重要。

淘宝主播是店铺自己做，能力可以慢慢去培养，毕竟做淘宝直播的都是自家产品，能够了解的更清楚。如果选择职业主播，成本、稳定性是个大问题，这些取舍都得卖家们自己去斟酌，一个合适的淘宝主播能够帮卖家招揽更多的客户。

如果没点新花样，别说新流量了，老客都留不住。所以，多报名参加官方活动吧。

四、学会维护老粉丝，只有独特的内容才是淘宝直播的辨识度，才可以吸引粉丝。

而颜值、才艺已经成为直播的标配，物以稀为贵，知识与产品都太容易被模仿了，只有情怀才能建立长久的力气。

拥有更多的死忠粉，维护培养好这些粉丝，才能更好的将产品卖出去，多和粉丝互动，多给她们存在感。

五、做好直播封面。

封面就好比是实体门店的门头招牌，这样可以为淘宝直播吸引人气，这也不失为一个有效的方法。

做直播的时候大家一定要慷慨一些，像用户发发优惠券、发发红包都是可以把用户吸引过来观看直播了，毕竟贪小便宜的心里大家都有。要是你这几样你都用了，那么流量翻上一番不是问题。