

# 淘宝直播间没流量？免费付费双渠道教你活跃直播气氛，获取销量爆发淘宝直播代运营

产品名称	淘宝直播间没流量？免费付费双渠道教你活跃直播气氛，获取销量爆发淘宝直播代运营
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
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102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

## 产品详情

### 一、免费流量：浮现权

直播间想要获取到系统推荐的免费流量，我们就必须获得直播的浮现权。

如果是商家直播间开通浮现权，那在开通后就可以使用淘宝直播PC或者淘宝直播APP进行直播，并且在微淘或自有淘宝集市店铺首页/天猫店铺首页展示直播间。

如果是主播直播间开通了浮现权，那你的直播间就可以在手机淘宝-淘宝直播等热门频道内展示自己的直播间。

比如我这边一个做伴娘伴手礼盒的，刚开始没有开通浮现权的时候，观看量是100多个。开通之后，就达到2000多个观看量，这些流量就是我们开通了浮现权后，从淘宝的直播推荐中进入的。如果我们浮现权不开通，那就没有这部分流量，开直播没人看其实也算是浪费时间，还不如去拍一些抖音快手做内容营销。

当然，除了开通浮现权后，做好浮现的权重也是很重要的一件事，浮现权重会直接影响到我们直播间在直播推荐中的排名。那我们要怎么提高淘宝直播的浮现权重呢？

其实淘宝直播浮现权大家可以理解为直播的排名，在淘宝直播的后台对于主播是有个数据分析的，排名也是智能的。只要你的直播间不断有用户进来，吸引他们跟你做互动，那么你的浮现权就会随之提高。

## 1、淘宝直播浮现权要求

以前：浮现权的要求还要考核（考核周期：从3月1日开始，每隔15天对主播进行考核）

(1)考核范围：拥有直播发布权限15天以上，在考核周期内近15天发布直播30分钟以上直播5次以上的达人主播(非机构主播)；

(2)具体考核的数值为：场均观看UV50，人均观看停留时长0.5分钟(当然直播的内容符合内容规范的要求是前提)。

现在：淘宝直播浮现权的实时开通功能已经发布上线，淘宝商家只要满足主播等级为：V2，且符合《淘宝网营销活动规范》，即可实时开通浮现权，天猫商家默认有浮现权，条件没有以前那么苛刻了。

但即使如此，我们直播也要根据一定的计划去筹备，尤其是要做好前期的准备及直播间的互动。

## 2、淘宝直播前准备工作

、方案、脚本准备：大活动必须整合全链路的策划；

、直播间装修、互动配置、素材准备；

获取淘宝直播浮现权一个阶段即预热：提前3到4天开始在内容渠道进行预热(前期准备至少提前几天全部准备就绪)，可以播放花絮等等；

、根据方案制定本场直播KPI(互动、成交、流量、拉新)；

、人员确认并分工：包括主播、互动小编、直播全程跟进人员等。

## 3、主播积极互动

、主播与小编相互配合互动；

、直播中口播密令、现场字幕曝光密令等方式引导互动；

、互动引导：以提问互动、密令互动、评论或点赞量达到多少发放权益的点跟消费者不断互动；

#### 4、维持浮现权

确保了直播间内容的质量后，就要考虑怎么维持住直播间的浮现权了。

##### 每天直播完成经验值

经验值是由直播时间的长短和直播间粉丝互动的程度组成的。所以每天如何加满经验值呢？很简单，就是要把直播时间4个小时播满就行。另外粉丝在直播间互动、点赞、评论、关注、分享也会增加经验值，同时粉丝把宝贝加入购物车也会获得相对于的经验值，每天的满分为400分，所以尽可能去与粉丝进行互动，引导粉丝的行为操作。

#### 第二：迅速提高你的直播分

分的来源是主播播的商品是否是店铺类目的商品。也就是说，店铺卖女装的，你播的产品就一定要是女装相关的产品，而不能插入或者放其他品类的产品。

#### 第三，维护好你的优品率

优品率大的来源是顾客购买你的产品后，是否有售后和退换货问题。就相当于店铺的售后服务，优品率越高，也就代表了用户对你们家的产品越喜欢，官方对于优品率相当看重，所以维护好直播的售后和退换货问题是非常重要的。

#### 5、直播封面图内容规范

直播封面图作为用户接触直播的环节，可以建立直播间特色、吸引用户点击，一张好的封面图对于直播来说非常重要，需要认真对待。

要做好封面图说难不难，说易确实也不容易，因为需要考虑的因素有很多。我简单说一下，即图片清晰、光线明亮、实景拍摄、主体适中、主题明确、符合频道定位、重要信息在安全区、主播举止舒适、主题明确、图片美观、人格化

尤其要注意，封面图不要图上压字/牛皮癣、图片拼接、产品宣传图、播放器按钮/水印、表情包、S情倾向、M星侵权、e心/密集、与自然现象不符、与主题无关、插画/漫画、过分P图、过暗、模糊、色差明显、拉伸变等等。

想要一直都有直播浮现权，需要贵在坚持。从而获取到免费的流量。当然，获取流量并不仅仅只有这一种方式，我们还可以通过付费的渠道来获取流量。

## 二、付费流量：超级推荐

目前针对直播推广的付费工具有直通车和超级推荐两个版块，但相对于直通车来说，淘宝直播间所面向的用户还是会更偏向于有大把空闲时间的推荐式流量，所以主要给大家讲一下超级推荐的直播推广。