

淘宝直播排名关键因素

产品名称	淘宝直播排名关键因素
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

淘宝直播间提升权重，淘宝直播间推荐流量，淘宝直播排名，LOB淘宝直播黑科技

虽然淘宝直播的主要目的是卖货，直播的转化率是考核的一个重点，这就和产品有关系了；你想要上首页的话，最少也要1.5w个UV，有些类目甚至更高。而直播订单只会给你带来销量权重，对搜索没有帮助，所以直播专拍链接其实没多大用处。

关于淘宝直播的排名，主要有这4点影响因素：

一、直播标签和预告

你的直播标签与宝贝类目的相关性一定要高，例如你是女装主播，“潮搭攻略”这个标签就符合要求了；直播预告不能少，只有审核通过后才有浮现的机会。

二、直播观看量

这一点也很容易理解，毕竟没人看的直播淘宝肯定不喜欢，排名靠前基本是不可能的；所以你要做好宣传、引导，让用户将直播间分享出去，吸引更多人来看，让直播价值越大。

三、用户停留时间

就像，买家在店铺停留时间一样，如果停留时间过短，平台就会认为你是shua的，会被过滤掉。通常停留时间在3分钟以上才会被计入排序；同时用户停留时间越长，证明你的直播越优质。

四、点赞数和互动量

这是淘宝考核你的直播有没有*观看量的重要维度，如果这两个维度过低，是会被判shua观看量的，和shua单的数据维度很像，必须参考类目的行业均值。

看到这里，相信各位主播大概都知道要怎么做了吧？互动是不能少的，用抽奖、截屏等形式去引导；对

于用户的问题，尽可能都进行回答，让他们更有参与感，也能感受到你对他们的还重视。

最后就是要多观察、学习那些排名靠前的直播间主播都是怎么做的，再对比一下自己有哪些不足之处，取长补短，才能让直播数据进一步提升，得到更多推荐，获得靠前的排名，你就将淘宝直播做好了。