

淘宝直播运营

产品名称	淘宝直播运营
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

淘宝直播运营，淘宝直播流量，淘宝直播引流，淘宝直播站外流量，淘宝直播超级互动城

直播会分为四个不同的时期，每个时期的关注点都是不一样的。

这四个时期有准备期、孵化期、成长期、鱼跃期，那么我们在不同的时期应该做些什么？如何有针对性的进行直播运营推广的工作？

一.准备期

准备期是指直播账号的权限还没下来的时期。

直播间在这个时期应该先把准备做的事情都安排妥当，像规则不允许挂空镜头这种规则要熟知，后台操作也要让团队熟悉。

直播间装饰、设备影响直接影响到粉丝的停留时长，这一块儿千万不要省。还有就是预告也是非常重要的，错过预告的话会很影响权重。

二.孵化期

孵化期是指直播权限下来之后，观看量在1万以内的时期。

这个阶段直播间应该好好提升自己的内功，多关注吸粉、在线时长和商品点击。

孵化期里内功是最重要的，开播时间和开播时长很重要，因为你不确定观众会在什么时候进入到直播间。可以错开高峰去开播，目前开播高峰是晚上8点到11点，这个时间段大主播集中开播，在没有任何内功的情况下建议岔开这个时间段，建议凌晨后长时间开播。

三.成长期

成长期是指直播间进入1~5万观看，粉丝和观看相对稳定的时期。

在这个时期直播间要是想向更高的层级前进，应该多关注转化的数值，让更多的老粉和路人进行转化，开播时间可以变一变但是不要变太多，时长不建议少于6个小时。

还有就是像“点击宝贝”、“停留时长”这些数值很重要，要好好关注，毕竟转化率越高淘宝匹配给你的流量就会越多。

四.鱼跃期

最后就进入到了鱼跃期。

这时候直播间将进入到更大的人群标签去竞争，需要更多关注主播的IP化，把卖货转移到卖IP。

什么叫IP化呢，因为店铺直播和达人直播属性的不同决定了吸引人群的不同，如果是商家我们可以把品牌去做复制，一家店做不起来，就去多做几家，直到做出自己的品牌来，达人来说就相对简单些，定好主播内容方向，朝着这个方向去发展就可以，可以适当的蹭大V热度。

在这个阶段，销售额和流量会有一个巨额增长，团队一定要去升级，可以去分组，每个组分不同的主播去设定KPI。