

# 淘宝直播提升直播间氛围的方法

产品名称	淘宝直播提升直播间氛围的方法
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

淘宝直播提升直播间氛围的方法，淘宝直播间提升权重的方法，淘宝直播间提升流量的方法，淘宝直播黑科技，LOB淘宝直播黑科技

淘宝直播提升直播间氛围的方法

商品、时间、活动方面，其中：

商品：

a.尽量保证每场直播少有20%的新品；

b.直播专享券度于商详优惠券；

时间：

a.保持每天稳定的直播，能够养成粉丝观看直播习惯；

b.建议每天直播时2-5时，可安排多个主播轮播；

c.热时间段18:00-23:00，建议商家保持这个时间段稳定直播；

d.款商品介绍时间控制在5分钟；

活动：

了解标户诉求，设置直播固定活动流程，如：

a.直播秒杀：定时直播秒杀直播特定商品；

b.截屏抽奖：可在直播间发起截屏抽奖，中奖户联系客服领奖；

c.额专享券：设置直播额专享券，仅直播特定时间段可抢；

直播前的准备：

优异脚本设计：

脚本的优异程度与本场直播的受欢迎程度是正相关的。在开播前准备好份适合的、有结构、有层次的脚本，使得观众收看也更加顺畅，从获得更好的效果；

恰当的布景：

直播间的背景不要过于暗沉或花俏，尽量保证简单、净、整洁、明亮，根据售卖商品的类可以调整适合的直播背景，如美妆类可以选择纯背景+桌组合，来放置化妆品，服装类则可以安置简易架，放置今直播服装

精选直播商品：

确定好直播的主题后应为本场直播精选直播商品，选择合适的商品切合直播主题能够更好的提升售卖转化；

对于选择的商品，必须详细了解商品背书及相关知识，保证专业度；

为每个待推荐的商品预设个或若个惊喜亮点，能够瞬间抓住户光。

适宜的妆容及穿着：

主播的着装和妆容决定了直播是否有代感，能否给观众带来感同身受的体验。选择适宜的着装和妆容会给本场直播带来定的加分。

选择合适标题和封图：

直播标题和封图开播后会被户看到，因此选择合适的标题与封图会有助于吸引户看到直播时进直播间；封图可选择今精选件商品/颜值主播与商品的合拍/商品告图，标题则句话简明概括当场直播亮点。

直播过程的准备：

直播前期：

测试直播设备-直播前应确认机的克、摄像头等设备处在正常的作状态，提前设置好美颜与滤镜。准备两台机，台于直播与户进互动，台于观看直播确保从户视直播画是符合预期的；

通过分享进宣传-流量对应直播的重要性不喻，主播应主动利分享功能进宣传，为的直播预热，励粉丝为直播进分享，以便获得更多的粉丝。

直播中期：

观众互动-直播中会收到来观众的评论及诉求，积极的为观众解答问题，耐的为户讲解商品有助于赢得观众的信任，利想看功能也会为你的直播增加曝光的机会；

制造话题-话题的选择常灵活，选择合适的话题。与直播结合的深有助于活跃直播间气氛，避免户直沉浸在商业的推销性告中。

直播后期：

利直播数据做好总结-查看成交总结及互动总结的数据可以客观的反应本场直播的效果，总结本场直播的优点和不，为下场直播做好准备查看商品成交详细占，总结观众下单的原因，作为下场直播改进和着重突破点。