

淘宝天猫直播怎么策划直播脚本淘宝直播代运营

产品名称	淘宝天猫直播怎么策划直播脚本淘宝直播代运营
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

天猫商城直播脚本怎么策划?

- 1、要明确每次直播的目的，单纯的增加粉丝关注度、为受众提供独特的视角和深度、建立舆论导向。目的不同，过程和套路都是不一样的，但是也不是说必须严格按照这个套路走，不同的目的其实也是可以存在交集的。一般来说商家不用每天都开直播，基本上一个月开2~3次就可以了，有了团队的情况下可以适当多开一些。
- 2、根据天猫直播的目的进行海报、软文的设计，并且多渠道的宣传，普通的商家太过于依赖某一个渠道的帮助，而不是反推如何结合各个渠道综合增加自己的曝光和流量，成熟卖家永远思考的是如何增加付费渠道推广引流，而中小卖家上活动仅仅是为了节省推广费。
- 3、直播中要反复明确自己直播的目的，平均用5~10分钟来重复自己直播的目的，希望达到的目标或者消费者互动能够得到的好处，节奏的把控很重要，这也是天猫主播和业余本质的区别;直播结束后的再次宣传、复盘，需要粉丝中奖的介绍，当然目的就是唤起没有来直播的粉丝下次直播要来。

策划有什么好处?

- 1、清楚了解直播的内容。一场天猫直播是需要有内容的，并且内容的排序也是非常重要，不能够想到什么讲什么的情况，这样就会让消费者产生混乱，自然观看量也就下降。
- 2、了解商品种类。进行直播的策划是为了将自家的商品有一个好的归类，要让消费者一目了然直播商品的种类，比如服装就要突出服装的特点，这样想要购买服装的消费者就会关注直播。
- 3、能够提高信任度粉丝量。有策划性的直播可以收获更多的粉丝，同时能够提高消费者的信任度，直播就会变得有意义。

利用天猫直播这种天猫运营方式的商家有很多，所以相对的竞争力就会很大，直播想要留住和增加更多粉丝，就要有自己的特点，并且要与观看者有互动，这样观看者就会有兴趣购买店铺的商品

