

淘宝直播卖鞋代购怎么做？需要注意什么呢？尚好全球购直播买手招募

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 淘宝直播卖鞋代购怎么做？需要注意什么呢？尚好全球购直播买手招募 |
| 公司名称 | 杭州尚好网络科技有限公司 |
| 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101室（注册地址） |
| 联系电话 | 15558098229 |

产品详情

尚好全球购直播买手招募

淘宝已经是我们生活中必不可少的一部分，而看直播也成了网友们生活中娱乐的环节，所以越来越多的商家都利用直播这一功能，来推广店铺的商品那么想要直播卖鞋代购要怎么做了，有哪些具体的技巧？

1、很多大主播都有自己独特的推广风格，因此商家在[运营淘宝](#)

直播时也可以采用不同的风格进行直播间气氛的营造，需要有坐得起的精神，大多数的直播时长都会在4小时左右，而且都是一个人进行直播，能自己和自己聊天是做淘宝直播的基本要求，可以是聊天型、讲故事、幽默、卖萌、耍帅。

2、淘宝直播内容主要是推广自己店铺内的商品，所有还是以推广为主，直接介绍到商品可能是行不通的，我们要明确的知道淘宝直播并不是以前的电视购物，不要把目的性非常明确的表达出来。

3、淘宝直播不仅仅是推广一个时间段的商品，而是长期的营销渠道，要进行淘宝直播粉丝的粘性培养，做好社群价值观和参与感等，可以多利用粉丝抽奖和互动的方式维护好和粉丝之间的关系，这样在推广中即使是不喜欢的商品粉丝也会进行购买。

需要注意什么呢？

1、[直播带货](#)

退货率如果超过20%，成本曲线会陡然上升，控制在15%及以下最佳，20%是个红线，值得警惕。

2、新人做电商，一定要把握好首次上热门的机会。有可能未来很久，你再也上不了。

- 3、直播怕卡壳，一定要多练，把话术和产品要点记熟。每次直播前针对粉丝会提到的问题，写好互动话术，导入淘宝直播间人气互动。
- 4、美妆、食品、家居用品是直播电商排名前三的品类。奢侈品是潜力爆品。
- 5、主播要给粉丝卖货价值以外的东西，比如生活经验、情感故事、产品使用小技巧等。
- 6、产品适合的年龄段，以主播年龄，上下浮动5岁为准。
- 7、做电商主播要有一颗平常心，得失太重是做不好的。

所以想做好直播，还是需要掌握好的技巧和方法，这是一个积累的过程，需要持之以恒才能看到效果。想要脱颖而出必须不断的学习与坚持。