

淘宝直播中一些错误的方法淘宝直播代运营

产品名称	淘宝直播中一些错误的方法淘宝直播代运营
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

淘宝直播中一些错误的方法。很多人做淘宝直播都会犯一些错误，这样子不仅会导致直播间降权，还有可能导致直播间封号。在淘宝直播间，我们能常常见到的一些错误方法。

一、商品缺乏展示

在直播的过程中，镜头全程对着人脸，只能看到主播，看不到或者看不全放在桌子上的商品。这是非常致命的操作，如果粉丝没有真正看清你展示的产品，那么他是不会购买的。另外，在直播过程中，不仅要展示商品，还要展示商品的使用效果，比如食物可以边吃边展示，衣服可以展示试穿效果。

二、产品介绍缺乏重复性

很多主播在直播的过程中，对商品的介绍往往只说一遍，不会重复的强调商品的核心卖点。这对于后边进入直播间的观众而言，他们就会一头雾水，从而快速的离开直播间。

三、主播夸大其词

冲动消费是直播间购物的常态。正是利用了人们心理的这种特点，直播带货的销量往往比店铺更好。还有部分主播在推荐产品或者服务时，也存在夸大其词的情况，不少消费者也存在买到的商品质量差和退货难的问题，甚至还有部分消费者有买到“三无产品”的经历。这对于后期的直播间是非常不利的

四、缺乏互动

很多主播在直播的过程中，都是等着用户留言提问的，在没有用户留言就对着屏幕的等着不主动展示介绍产品。这样的直播方式会让那些不怎么主动的观众觉得没有意思从而退出直播间。此外，如果直播间的气氛不够活跃，也很难调动观众下单的积极性，从而影响直播的转化率。

淘宝直播的主播，关键还是要有卖货的能力，所以说主播更像是销售。主播在直播的过程中会展现出自己的个性，如果说粉丝喜欢你这样的个性，愿意把你当朋友一样相处，那么就会愿意观看你的直播，也愿意购买你的产品。