

十招全面详细的淘宝直播吸引粉丝技巧！哪里不会点哪里！宸铠卡卡

产品名称	十招全面详细的淘宝直播吸引粉丝技巧！哪里不会点哪里！宸铠卡卡
公司名称	广州宸铠科技文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	白云区南村中路39号
联系电话	18627127465

产品详情

大多数时候，我们可能未必很精准地知道，到底是哪部分的技巧要做到什么样？才能改善我们的直播间。

相信大家用过很多的淘宝直播吸引粉丝技巧，不论是看网上的教程，还是跟着一些课程，今天为大家搜集了十个超全超详细的淘宝直播吸引粉丝技巧，帮你淘宝直播吸引粉丝明明白白，快快收藏关注。

第一招：经营定位。

首先，我们要先自问一下，假定我们是在淘宝直播中销售女装大衣的一个直播间，那么在其他同类直播间中，我们最擅长什么呢。

把擅长的优势无限扩大，就形成了我们的吸引点。打造独一无二的形象。

（如果只等着观众主动说话，我们才说话，不知道怎么主动展示形象，直播间会越来越差长不大）。

第二招：

开播前的小策划！

直播间要上的菜。

就像一个餐厅，他呈现出来的饭菜出品是提前策划好的，而不是等到客人来了再按心情去炒菜。

一场好的直播，不会随意的开播！

开播之前，会确认好今天要上的菜。

今天播什么，货品先后呈现次序，话术，面料。

新粉说什么，老粉说什么。灯光画面是不是该调整。这个新款，我怎么用无，怎么展示的策略呈现出米更有购买欲。

我要怎样挖掘粉丝的思想？我要怎样和粉丝互动？

直播间起什么话题，什么不能说，是否有很强的代入感？涵盖了直播前，直播中，直播后的一切事项！

第三招：

直播时间定档。

一个合格的直播间，他一定是有培养观众观看他直播的习惯的。

直播的时间一定是有规律地！每晚X点开播，雷打不动。

观看人数比较多的时间段在下午到晚上！。

在每场直播结束之后，一定要重复宣讲把自己直播的时间告诉粉丝。方便观众来安排自己的生活。并且透露一些直播情报，让观众有期待。

下次的直播，不能错过！

第五招：

聊天社交艺术，

一个不会自嘲，不会调侃的主播，那么她的话是苍白无力的！

只有套话的机器人主播是不合格的。

在聊天之前，你们必须要学会发现笑料。并且和产品相结合。不脱离主旨又轻松有趣，观众会在直播间买的很开心。

从群众中来到群众中去，学会发掘社会热点，和观众打成一片。

第六招：

巧用标题

标题可不要小看哦。

很多主播忽略掉了，认为自己没必要去策划标题，标题就像是我们的一个商店招牌一样，点明主题很重要。

不会与标题的主播说明对自己直播间即将呈现给观众的东四不清楚。

没有归纳好。这样的直播间是让人摸不着头脑的，观众奇奇怪怪的进来，又随手就出去。

第七招：

热情度

我们可以换位思考一下，什么样的直播间第一时间抓住了你？首先是主播的热情度，我经常遇到这样的情况，当我打开淘宝直播间上下划的时候，一个肢体语言灵活有趣面部表情笑嘻嘻，感觉真是热闹的直播间，往下滑来到了一个慢慢悠悠，无精打采，都是模板化不带任何节奏讲解的直播间。什么感觉？你会选择哪一个。

懂技巧和不懂技巧的差距真的很大，有的直播间，可以整场直播都调动自己的热情和肢体，并且不会觉得累，下面观众也剁手剁得很嗨。舒适，休闲，并且有适当的紧迫感的优秀购物体验。粉丝自然买单不磨叽。

有的直播间热情几分钟就热不下去了。

第八招：往出给

一个合格的直播间，不光是会介绍产品，销售，还能给予观众好处。

第九招：

引导艺术

什么是引导？简单来说，就是主播教观众如何操作手机下单，关注等动作。

虽然我们做直播的。已经对电商购物的步骤了熟于心了，但还是有很多的网民接触的不多，操作不熟练，我们在直播间中营造了很紧迫的购物氛围，用户难免会有情绪，就要照顾到用户的情绪变化来指引用户下单。

第十招：信息有效传达度

我们经营直播间的目的就是销售我们的产品和服务，那么隔着手机屏幕和来自四面八方的用户交流，而且直播间是没有字幕的，信息的有效传达就显得格外重要了。

以精简，通俗易懂的用词，清晰的语调来说清楚，一款商品的参数，尺码，大小，性能，使用场景的描述。

讲到尺码等稍显复杂的内容时，可以配合小白板，手写上需要展示的信息，要注意一定要写的工整。

今天给大家分享的下招就说完了，对于想要经营好淘宝直播的各位，不要忘记初心哦，不要三天打鱼两天晒网的开播。