

您必须看的！0基础入门做淘宝网店直播需要什么条件什么要求？宸铠卡卡

产品名称	您必须看的！0基础入门做淘宝网店直播需要什么条件什么要求？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

场地要求：1 声音首先要准备一个合适的房间，保持周围没有过大的杂音，例如说，有很大的装修敲墙声，车水马龙的街道鸣笛声，以及有人声。都是比较不合适的。因为我们做淘宝直播，当您开播之后，您面对的就是全国的观众，如果您的直播间噪音很大，直播设备就会把这些难听的噪音全都播放出去，让人很难接受，观众心情会烦躁，换位思考，当我们去看一场很好的表演，但是舞台周围杂音不断，这个就很影响心情，哪怕是表演再好也难看得下去了。场地要求：2 装修我们准备好了一个合适的房间，就要四处看一看，判断下房间内部适不适合做直播。方法就是，我们看一下他的墙壁颜色，一般来说墙壁不建议白色，白色在我们肉眼来看是很不错，但是直播间是需要上镜的，白色在直播间容易显得其他物品很黑。建议浅灰色，不仅仅不会显黑，而且会显得直播间格调高雅好看。然后我们再看这个房间的空间，一般来说，做服装30-50平就足够了，要足够能放下在直播间里展示的产品，需要有货架来放我们要销售的服装。还要有主播站的地方。不建议特别拥挤，一定要有空间感，感觉会比较舒展，这样我们的直播间在观众看来，观众感觉到就像是进入了一个店铺一样，专业正规，您的直播间就是一个网络上的店铺这样的形象。3 便利性建议找上洗手间比较方便的场地，因为我们在直播过程中，可能会连续3-4小时乃至更久的时间，人有三急，假如说离洗手间非常的远，这势必要花很长的时间，直播间的观众是不断地涌入的，倘若因为长时间的路程，让直播间空白，观众就会流失掉，那就很可惜了，每一分钟都非常珍贵。同时主播接待观众带货的时候激情高压，也是非常上瘾的，足不出户卖货的感觉真的很好，有些主播因为前期选择直播间场地的时候没想太多，因为洗手间比较远就经常憋着，这对身体很不好。我们做直播为了长远的大目的一定要让自己的身体健康，源头就不让他出现所谓的职业病。4 设备要求设备我会给大家分析清楚每种设备的利弊，其实没有完美的设备。手机开播当然是便捷的开播工具。我们一般直播很多人会选择在自己的生活通讯手机之外再买一台新的手机用来直播。其实这个花费并不小，几千元的成本，手机开播一开始你会感觉很好，但时间长了，尤其是直播间人数开始多的时候，会出现卡顿、发热、电流声等困扰。只有便携一个优点，来兑换这么多当下看不到的缺点。很多用手机直播的，都是等到出现这些问题才知道再去升级设备。电脑是看起来复杂，但他是更好更理想适合长期发展的设备。买一台直播用的电脑也需要花费几千元，可以说和买一台手机等同。再加上配备的摄像头、灯具再花费掉几千元。你得到的是：不会卡顿、没有杂音（环境理想的情况下）没有发热.....手机有的缺点都没有。但电脑的弊端就是，认知门槛很高（对于有些人来说）首先第一个，配置，很多人连配置该怎么买都搞不懂，买回一台干不了活的电脑。第二个，摄像头的太多选择，以及要调试、安装的麻烦让很多人望而却步。第三个，灯光，安装、调试、还要和电脑配合。对于新手来说都是难点，每个地方

都能头疼半天。更难的是几乎没有人会为了愿意搞清楚这一块而付出代价，卖灯光的商家不卖电脑，他只能负责卖了一盏灯，这盏灯质量OK，卖电脑的商家不懂直播，他只能负责你收到电脑质量OK，卖摄像头的同样，只能负责摄像头质量没问题。我们做直播，每一样东西都要物尽其用，对于卖这些设备的商家来说，产品质量没问题，他的任务完成了，可我们的任务，仅仅让设备质量OK，是远远不够的，我们要让每个设备发挥到作用，成为我们掘金的工具。有人会卡在这一关心里就会发虚不想干了。您们只是付出的不够多，设备清单的一系列教学文章，几千字的篇幅，理解起来要花点心思。对于买电脑照着设备单子买都买不对的人来说，这无疑是天书一样的困难。请人解决，大多数人是不会付出金钱的。只有少部分人捅破了这一关。会有两种结果，一种是捅破了的，产品看起来诱人，好看物品就是容易引发询问，引发下单。原因很简单，吸引人。好的都是差不多的好，差的五花八门的差。我的观点和经历告诉我，没有一步是白走的，这里少了，那里就要还出来，这就是客观规律。一种是没捅破，直播间因为前期付出克扣，或者是根本就不知道这件事情还有解决方案，每天的画面不是这里黑一块就是那里暗一块。人在直播间也不好看。很多直播间的产品怎么展示，我们就拿服装举例，直播间里变丑了。不诱人了。一些人的观念是，物品上不想花费成本，他误认为人是最便宜的，就不断在人身上下功夫，学口才，学别人说话试图来补足。免费的才是最贵的，最贵的就是改变人，让一个本身没有口才，甚至是对镜头有恐惧感的普通人在短短几天内要这样那样，模仿各种大主播说话，达到人家的成就，这个难度可以想见。（我们暂且不谈学习大主播说话这个行为到底对不对这个问题）就像开了一台夏利，里面的油快见底了，使劲踩油门，学习驾驶技术，妄图学习豪车的起步速度都没用。只会把人累坏。气坏。最难受的就是学错东西。改变物品的难度大还是改变人的难度大？这就说到你们0基础阶段物力投入和人力投入之间的平衡关系了。简单来说就是很多人心里想的，我什么都买回家了钱花了，万一做不成怎么办，不是都亏了？“都买回家”是物力。“做不好”，“怎么办”是人力。我的观点是，先尽自己所能认真的投入物力。就是该买的设备都买好，设备这个东西大家上网一搜，还有更加昂贵的，这不代表说我们要把他全都买回来，是按照自己的情况购置，丰俭由人，我们也不要过度的投资，选那个自己能接受的段位，大前提是，你要正规的起步。就像是一个人，我们先不要管他美不美这些高级功能，最低保证五官齐全。不缺胳膊少腿。功能齐全。这样做的好处是，当你给自己一个正规的起步后，你把自己泡在直播间里，你满眼看到的都是你为这个事业购买的物品。你人呆在直播间里面，这一切都给你心理暗示就是，你在做直播，你的脑子里也是，我在做直播，我是真干，我要把他做成，这些会引导你专注，我们要学会把自己捆绑在上面强迫让自己和直播融为一体。物力充沛后，我们的专注度不由自主就提升了，而且，齐全的设备，会让你开播流程非常顺利，这都是成功的信号，信号非常重要，第一场我们就要赢，你的信心会大增。信心是花很多钱都换不回来的。你就不会那么轻言放弃，有了这个好的基础，再按需来去学习自己不懂的地方。注意我说的是按需，按需去补足自己该学的，能派上用场的。不是漫天的东西都学过来，那样就太累了，我们不要滥用自己的脑力和时间精力，一分精力一份财，精力就是无形的钞票，滥用精力就是把钞票乱撒。我们做直播在0基础阶段不是小时候读书，先在学校读个几年再工作，先上个培训班，我们是要根据自己的情况按需学，学完就要立刻用出去的。就像我们拿货，这边拿，那边就要卖出去。这个观念大家一定要理解。这种情况学过来的东西才是管用的，你的脑力投入他才是精准的。我的文章也不会有一句废话，因为一分精力一份财。我不说废话，我的精力也宝贵。这都是一条线上的。有人做淘宝直播总是抱着试试看的态度，设备七零八落，货都不备足，也许是不知是什么样才叫做设备齐全，我当然理解你也许不知什么样才叫做货品备足。这一切没做到位就是虚的，促使你内心就不相信做直播能卖出去，不相信自己。物力和人力付出不平衡了。当缺少了捆绑自己的阶段，就专注不了，落实到事情的时候不可避免差一口气。心里有内鬼，外面一定会招鬼。消耗自己的心，这比肉眼可见的重体力都累。这种情况下去开播，压力会很大，播一会就累了，心急火燎的。凡是直播觉得累、烦，都是心力不够。心力不够就走不远。累和烦是不对的。也是你前期铺垫的不正确。走到这里，开始面对那么多用户，（我们暂且不谈直播间有人没人这个问题）才是你真的要站上去解决问题的时候。又来到了一个分水岭，有人觉得用户有问题，直播间有事要解决了，这太兴奋了，有需求有市场，这事有解法太好了。马上动力十足的去干。想+做接下来细节怎么抓，不亦乐乎。他始终这个志向是稳的。行走坐卧都是这一盘事。有人觉得遇到问题了，直播间有事情要解决了，就悲观，开始撂挑子，不想做了，本质上他们对这件事情就是抱着不切实际的幻想，期望着安逸与享受。他也不想负好这个责任。韧性不够的翻不了这个盘。我们做直播，并不是外界您们看到的跟明星大腕一样，您面对的是真实的客户，客户只是换了个名字叫粉丝，这不代表我们可以高高在上享乐，您做的不好，他们一样会离您而去，这条路就是逆水行舟，不进则退，市场、用户，事业就是大老虎，不会纵容小白兔。一心想要在这里面想取巧捞取财富和权力的人什么都得不到。您心里不要邪，要想着实现一个道，干好一件事。不受诱惑不动摇的去干，世俗，物质，单子，粉丝，名利就追着您跑了。当您呈现出这个态度，并被很多

粉丝所熟知的时候，熟知您的这一大帮人才是您真正的粉丝，他们和普通消费者不太一样了，会用荷包里的钞票去大力支持您。您体会到这个阶段的时候，才是您们现在所看到的令人心驰神往的“大主播”。您卖啥他们就买啥。他们就像是无脑一样，没有理智的支持着您。这时候您的内心充满幸福感，您的财富金闪闪。是您有大智慧给您的奖励。这种大目的，大欲望不是您吃很多亏吃出来才能得到。只是您简单，您爱付出。很多人本末倒置了，以为别人那些大人物是因为货品齐全，价格最低，才有人买单，错把结果当成原因，悲观的看待自己，要给自己找打退堂鼓的合理理由，实则是您看不懂，您不开悟。思想观念不正确导致的。为什么总要说思想这种高大上的玄词呢？因为心门不开，技法无用。只追求技法的后果就是迷茫困顿。认知门槛越高的地方越有含金量，也就是说，什么什么都让您轻易做到了，都全部透明化了，这反而是一个不值得做没有价值的事情，电脑能做出手机做不出的效果，我们看到的非常精美，画面好看的直播间，只要稍微用点心就会发现，没有一家是用手机轻轻松松做出来的。成功了的人其实非常好解释，他们只是找到了一个正确的逻辑，每一步都履行正确，八风吹不动的挺下来了，能找到正确逻辑的人这本身就有很高的门槛，找到之后，还要有定力，每一步都做对做到位，这个就更难了，这考验的是一个人的价值观。价值观已经正确了之后，每一步都做对，挺到最后他就是一个大咖，当这种人成功了就会被外界的新闻神化，神化之后各种逻辑复杂的不得了，这个从其他行业，有点社会经验的，不难发现都是这样，一些外行的学说神乎其神，神化之后的每一句都不能作为你自己开展这件事的参考。唯一值得借鉴的就是，选择对的逻辑，正正的做下去。