

淘宝店家如何做好淘宝直播？淘宝直播代运营

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 淘宝店家如何做好淘宝直播？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

淘宝店家如何做好淘宝直播？随着大家购物习惯的改变，很多的商家都开始进行淘宝直播。可是很多商家都不了解如何直播，就进入到这个行业，很容易就走弯路了。

1、不要盲目做大类目市场

现在做淘宝直播的人越来越多，而且还有很多人已经摸索出了直播和带货的规律，有的人觉得类目越大直播越有优势，其实不尽然，有时候往往可能相反，因为大类目的竞争也比较大，如果你的店铺根基不稳，很难被竞争对手刷下去，哪怕有观众，也不会太多，所以先做细分市场。

2、熟悉产品知识

淘宝直播直接重要的目的就是卖货，所以商家要有一定的产品类目知识，对自己的产品要了解，如果了解不透彻不能及时回答消费者问题，那么将会降低转化。当然商家也可以找达人合作，提升自己店铺直播的度。观众多了，你做直播的标签也会逐渐精确突出，对你之后提高淘宝直播浮现权是非常有利的。

3、懂得与观众互动

做直播这一行，其实怕的就是没有观众和你互动。如果你一个人直播时互动很少，那么下次直播就

可以是两个人，在聊天过程中穿插产品的相关知识，让观众提问。也可以在直播中展示粉丝的相关作品，让观众投票，参与双方都有礼品。这样能大大提高观众的积极性，还让直播更具吸引力。

4、直播心态平稳

很多主播一开始做淘宝直播就像快递积累粉丝、多赚点佣金，这样是注定会失败的。做淘宝直播首先你要有一颗平稳的心，先充实自己的知识面、慢慢积累人气和粉丝，你具有一定的影响力了，一步一步循序渐进，才能为你带来想要的效果。