

淘宝直播怎么玩，如何玩转淘宝直播！|鸿石传媒

产品名称	淘宝直播怎么玩，如何玩转淘宝直播！ 鸿石传媒
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/件
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

1、了解淘宝直播平台

淘宝直播基本覆盖了所有行业类目，其中，女装、珠宝、美容护肤占比大、增速快；淘宝直播以女性用户为主；淘宝直播由于电商属性加持，用户转化率较高；2019年，淘宝直播用户突破4亿，创造2000亿GMV。

是阿里巴巴推出的直播平台，定位于“消费类直播”，用户可边看边买，涵盖的范畴包括母婴、美妆等。

2、规划与布局

开始正式的现场直播之前，请做好充分准备。在开始直播之前，你必须知道你是一个节目的首席导演。你需要计划你要做这个直播多长时间。重要的是你想要广播什么，并且必须首先制定出总体框架。

3、构建完整的直播运营团队

直播并非主播一人单兵作战，完整的直播团队通常包含以下五类人：主播导购、场控&助理、内容策划、数据运营、摄影&化妆&设计。

4、明确淘宝主播需要承担的职责

在直播中，电商主播不止是简单的“吆喝”，而是需要明确6项职责：展示品牌、情感依赖、售后、购物社交、使用指导、产品说明。

5、建立科学的淘宝选品维度

企业需根据淘宝直播的特性以及这个渠道的粉丝需求，去制定选品策略，而非把所有产品都全部往上搬

；在初期尝试阶段，先做性价比较高的产品。

6、不同产品匹配不同主播

每个主播都有自己独特的人设，根据企业中不同的产品调性，企业应配备不同的主播，更能够提升带货转化率。

7、不能上来就卖货 热场很重要

一上来就卖货是大忌，比如，薇娅有一个特别常规的习惯，她做的件事情是先来一波抽奖，李佳琦则会把狗狗们抱出来互动，这是他们热场子的常规动作。

8、直播礼品+，活跃度两大法宝

“占便宜”是不变的人性，主播可采用礼品、抽奖等形式，选取时下年轻人喜欢的家居或科技用品，不断去提升直播的活跃度。

9、关注留言评论 随时互动

直播的核心要素是“互动”，时刻让屏幕对面的用户感受到被关怀与存在感，因而，在直播过程中，主播要一直关注留言，跟着用户的评论随机应变。

10、淘宝网红主播往往都非常

在挖掘和培养网红时，青春漂亮只是基础的条件，尤其是在电商直播平台，主播更要有独到的见解，有自己的风格，网红的度反而是重要的因素。

11、培养一个淘宝直播间至少一个月

直播间与直播的培养，并不能一蹴而就，一个能有稳定转化的直播间“养”起来至少要一个月。而且前提是，一周直播不少于3次，每次维持在3小时左右，保证有内容、有趣味，通过时间的积累，和用户产生情感连接。