

# 如何做淘宝直播？新手如何从0开始做淘宝直播带货？|鸿石传媒

产品名称	如何做淘宝直播？新手如何从0开始做淘宝直播带货？ 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

对很多淘宝直播的新手们想要做好店铺的直播，但是有很多人都不知道一个新手应该要怎么做才能够做好淘宝直播，另外也要掌握相关的规则，下面就和大家说说这方面的内容。

### 一、一个新手怎么做淘宝直播卖货？

#### 1、淘宝直播印象是关键

主播需要有较好的亲和力，会互动，会聊天。热情主动的欢迎进入直播间的每一个粉丝。新进入直播间的粉丝会有被重视的感觉，从而更加支持主播。

#### 2、新手做淘宝直播需要有耐心

新主播刚接触直播经验少，需要脚踏实地耐心经验直播。前期直播间流量少是很正常的事情，你需要学习更多的语言技巧，控场能力，xi粉技巧等。当你的粉丝积累多了，直播间流量才有可能增加。

#### 3、多积累直播知识

直播知识有很多，包括控场能力，增加粉丝粘性，提升转化等。如果新主播不了解可以先做个文档或者提字版，直播时可以适当引入。虽然这个方法有时会略显生硬，但是对于新主播还是有很好的帮助的。

#### 4、积极与粉丝互动

尽量回复每一个粉丝的评论，淘宝直播主要是卖货，粉丝的提问大多是关于商品问题，主播要及时给与解答与展示。主播在直播时也要实时引导粉丝关注你，这一点很关键，积累粉丝就要注意每一个小细节。

#### 5、多谈自己的感受把握话题的进度

如果感觉冷场可以与粉丝分享一些生活趣事，可以拉近与粉丝之间的距离。在介绍自己产品时尽量多谈谈自己亲身的感受，毕竟粉丝进入直播间只是通过视觉感官了解产品。粉丝们更想了解使用产品的感受，其实这也是一个提高转化的技巧点，如果主播能用术语说出自己的感受，直播更具有说服力。

## 二、淘宝直播方法和技巧

淘宝直播和头条的推荐算法是类似的，淘宝直播平台的粉丝推荐是分批次进行的，轮推荐会在小范围内进行测试或推荐100个人观看，如果各项数据都非常好，系统就会持续加大推荐，反之，则会停止推荐。

一般来说，淘宝直播间的成交转化率越高、点赞、评论越多，顾客观看时间越长，能获得的粉丝推荐量就会越大。达到了上面的几个条件，系统就会认为你是一个优质的淘宝主播，来给予大量顾客推荐。

大家不要认为自己拼命播的内容，就一定可以得到大的粉丝推荐和转化率，你有没有想过，为什么你的内容没有得到平台的流量分配?因为你没有做过数据分析，没有统计了解过用户属性，没有做直播优化到每个细节，所以大家想做好淘宝直播也是需要下些功夫的。