

新手怎么做淘宝直播带货？淘宝直播带货技巧介绍|鸿石传媒

产品名称	新手怎么做淘宝直播带货？淘宝直播带货技巧介绍 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

如果淘宝新手主播们想要做直播带货，那肯定也需要学会新手做这个带货的方法，另外也要掌握一些基础的技巧，这样才可以让大家尽快的进入状态，获得不错的业绩。那么一个新手做淘宝直播带货有哪些技巧？

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。

如果粉丝得不到合理的回复，那么主播在粉丝们心中的形象就会一落千丈，下回就不会再进入你的直播间了。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、直播时间合理安排

建议每天直播两场，每场直播不得少于4个小时，晚场可以稍微加长一点，早上7点-12点，下午2点到5点，晚上7点到11点任选，对于新主播来说，避开高峰时段才能产生差异化竞争。后也希望各位主播们能够大卖。