

# 抖音 快手 淘宝直播 小红书 实战运营有何不同

产品名称	抖音 快手 淘宝直播 小红书 实战运营有何不同
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

## 产品详情

新媒体生态正在发生颠覆式变革，一切都在视频化、社交化、带货化。

4G时代，从内容生产与消费趋势来看，视频、音频已逐渐赶超图文，5G的普及应用，将推动信息传播的加速变革，移动互联网应用业务将进一步朝着视频流化的趋势发展，视频流将成为主要信息表达与消费形式，视频与直播无处不在，无人不播。

同时，视频不止是一种信息的输出与表达方式，更是一种全新的社交方式，同时也是一种极其高效的带货方式。在视频化、社交化、带货化三大趋势的推动下，抖音、快手、淘宝直播、小红书、微信、微博等平台站上风口，成为市场上受关注的新媒体、新营销平台。

CC甄选时下热门的这六大平台，推出新媒体全运营手册，教你从0~1玩转新媒体，速成实操运营达人。

### 淘宝直播

淘宝是直播带货的“造势者”，培育出的李佳琦和薇娅两大顶流主播，成功让直播带货“出圈”，二者每次直播的热度已达到千万级用户流量。而且，在玩转大事件上，包括薇娅买火箭、小朱配琦等，淘宝亦是游刃有余。

从平台角度，淘宝直播更希望生态的健康与均衡，淘宝直播会加大中腰部主播的培养，为新进入者提供更多机会：打造10万个月收入过万的主播，为中小主播制定成长计划；打造100个年销售过亿的MCN机构；投入淘宝直播主播500亿资源包。

#### 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。

## 2、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。

## 3、明确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。

## 4、建立科学的选品维度

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。

## 5、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。

## 6、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。

## 7、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。

## 8、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。

## 9、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。

## 10、培养一个直播间至少一个月

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。

抖音