

新进主播做直播浮现权开通直播

产品名称	新进主播做直播浮现权开通直播
公司名称	杭州鼎鼎网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州经济技术开发区天元公寓2幢1单元302室（注册地址）
联系电话	0571 - 56265794 13082816637

产品详情

作者：鸿石传媒 <http://www.vipintao.com> ，专业开通淘宝直播权限及浮现权

如果能开下直播浮现权相信大部分主播还是愿意投入这部分广告费的，可以微信朋友圈吸粉是很方便的，比如：是不是可以从直播间送给你现实里的朋友，你是不是可以多送一点，让她也在微信朋友圈帮你发布直播的广告？

关于吸粉要花钱，花钱去吸粉的重要性，我就不重复了，要想做好直播，投资规模，起码照着开家服装店的成本去预算，

比如我们有50个微信好友，录一段直播预告的视频放微信朋友圈，每天刷个几遍，预告说几点开始，有什么礼品，求支持求鼓励求传播。再找几个老铁，要求转发一下，他布置任务，叫他找十个人帮你转发一下。。。。。。方法给你们了，策略你们各显神通吧。总之一句话，为了淘宝直播，豁出去吧！qq群，微博，都一样，大家要动起来。脸皮一定要厚，你要明白，你能不能刷到浮现UV，全靠他们。而不是靠你在直播间傻呆呆的坐着等！

接下来说第二招，这一招用得好，每天让大家舒舒服服地吸粉。淘宝直播，不是把你关在直播间自说自话。建议大家尝试做一些外拍，或者访问性质的直播。比如，我有一个朋友，他是开茶楼的，有很多各式各样的朋友，那么好，我就策划一期跟茶文化相关主题的直播。找那个朋友跟我一起拍预告，这份预告，不是你上传到淘宝直播的那种，而是让这个朋友发他朋友圈的。这样，关注这个朋友的人，有可能会在你的这一期直播路转粉。关于直播的内容和商品，希望大家严格按照预告标签来策划，永远记住，跟着小二梅六完 您就成功了一半。

怎么创意，怎么策划，大家去思考，关于商品链接，没有合适的就不放，大家别急，直播永远是内容吸引粉丝，不是商品。你要是一年策划100期这样的访谈，不用淘宝给你流量，你在你们当地的流量就够你吃喝了。何况，只要你用心做直播内容，梅六大大一定会发现你的光芒的！自带粉丝进场，还怕没浮现没流量

第三个线下吸粉的方法，虽然很土，但是既可以吸粉又可以提升转化率。大家可以周末晚上去摆夜市，

采购一些直播间挂链接的商品，不管你亏本卖还是挥泪送，目的是让路人甲们关注你的直播。记住，不是关注了就结束了，还要再设置一个直播间的优惠内容，告知这些路人粉，到时候来光顾，这样不仅加大路人粉丝回流，还会提高转化率。如果坚持每个礼拜去摆两次摊，半年下来，你是优质主播的UV和转化率了，拿到商家丰厚的佣金和提成，妥妥滴！这里插一句关于浮现提醒，不能以50UV为优秀目标，因为浮现奖励是同一期赛马的主播里面，多选前100名的人浮现。也许你这一期，低的平均UV是300呢，你刷了50，根本拼不过人家。况且，你想要做成大主播，怎么能以低标准要求自己。