

淘宝直播申请开通后引流到直播间技巧

产品名称	淘宝直播申请开通后引流到直播间技巧
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
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

淘宝直播申请开通后仅仅是开始，而不是结束，很多刚开通直播的主播们面对直播时，不知所措，在不了解淘宝直播引流规则前提下，直播间的人气异常惨淡，面对这种情况怎么破？鸿石这边针对引流都是有跟客户线上培训过，而且有毕业班交流群可以一起成长进步。

做淘宝店铺的商家们都知道如果店铺要想流量进来，开直播车来引流是普遍的方式，而淘宝直播目前还没有像直通车这样的推广工具，只有一个钻展引流，可以按照点击或者展现收费。现在知道的人很少，做的人更少。而且不适合新进主播。目前淘宝直播流量基本上都是免费的。

淘宝直播展现方式

淘宝直播行业分类版块分别有，第一个是关注，精选这两个位置是固定的，其他的位置分别是，潮搭攻略、美食美味、珠光宝气、亲子乐园、美妆心得、乐家生活、全球现场、男人装八个标签位置，还有一个是主播优选，这个是根据客户选择的标签来进行展示的，这些子频道的位置每天都是不一样的位置，据观察每天大概在4小时左右位置会变化一次。所以主播直播的时间一般会建议在4到6个小时。

流量最大的展现位置

当我们通过手机淘宝进入直播页面时，展示的是在精选频道，有5个轮播（有时是4个）如果官方有活动基本是在这个位置，没有活动的时候，展示的是主播招募，这是活动展示位，主播如果要是在这边位置展示需要申请报名，然后要有单场活动的直播脚本，参加活动时候小二会根据你的直播脚本内容来审核，此位置因为不是根据千人千面展示，每个进入个页面的人都可以看到，所以流量最大。

淘宝直播预告流量

其次流量较大的位置是精选频道活动页下一个位置，也是手机淘宝第二屏淘宝直播板块的预告，这个流量也是非常庞大，因为是千人千面展示，不能触达到每个看淘宝直播的用户，所以流量略低。

预告流量是最容易获取的，也是最难获取的。为什么？简单是因为很多人随便发预告都能审核通过，但

是通过预告进来的流量不是很多，这个就是根据我们发预告选择的标签，预告视频的场景，预告内容，封面图，来决定。

这个主要考核主播们短视频拍摄技巧，如果有短视频制作功底的人才，哪恭喜你，成功了一半。淘宝直播

直播中流量不稳定

很多主播直播的时候感觉直播间流量总是不稳定，忽高忽低其中一个方面就是自己直播发的标签

1、直播标签原因

因为频道标签是滚动的，仔细观察自己直播的数据，频道流量最好的时候，是不是该频道靠前的时候。

2、直播的时间段

主播直播的时间段是否迎合自己的粉丝时间，直播时间段内，大主播是否在直播。

3、主播直播内容

没有直播脚本，想到哪里说到哪里

4、平台调整

像直播盛典，平台会把流量集中在活动。

直播中什么样的内容是优质内容

如果你直播内容优秀的话不仅可以在频道页面展示，更能在精选二次展示。

很多主播会有这样的疑惑为什么同样的直播内容，同样的直播间，为什么流量相差这么大？如果说直播内容差，为什么之前流量那么好？如果说直播内容不差，那这么低的流量实在是有点坑了。

根据鸿石了解淘宝直播判断内容质量是根据数据维度来的，相信很多主播都清楚自己直播后台，有一个频道流量，频道关注，只要直播预告通过，都会有频道流量进到直播间，如果您能把频道流量引导关注、停留、成交那你的直播内容绝对是ok的。因为每个粉丝关注点不一样，所以直播前发预告针对的人群越精准，通过千人千面展示后来到你的直播间，关注点就会聚焦，从而达到吸粉到转粉再到成交，一系列的转化就会提升，从而会判定你的直播内容是优质内容，你直播间的权重就会提升，流量就会增加。