

分析开通店铺直播浮现权跟达人直播浮现权

产品名称	分析开通店铺直播浮现权跟达人直播浮现权
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

分析淘宝个人直播和店铺直播哪个好

随着淘宝直播的影响力逐步增大，大部分的集市卖家以及淘宝达人想加入淘宝直播大家庭，想要知道个人直播和店铺直播哪个好，那种开通直播间后流量会更大，首先要知道这两种直播号的区别，以及后期成长方向在哪里，这样才能知道那种直播适合自己。

淘宝个人直播也是达人直播，淘宝达人是某一个领域的专家，比如是一个服装搭配师，在搭配领域是专家，通过在爱逛街，有好货等渠道分享自己专业知识来推荐产品，达到成交后来赚取佣金，因为是专业知识的分享，会有粉丝来关注达到吸粉目的，当自己达人号指数提升，有粉丝积累，达人号的等级也可以提升，强化达人的IP，后期会成为红人，这个是达人的成长方向。

而直播在达人体系里扮演的也是一个吸粉，赚取佣金的工具，获利的方式也是通过跟商家合作，帮助商家在直播的时候把产品推送给自己的粉丝，成交后赚取佣金，所以在申请达人直播的时候，淘宝平台有粉丝考核，同时对主播的控场力，沟通能力，有考核。

达人直播和店铺直播哪个好

淘宝店铺直播针对的是淘宝店铺，淘宝为了增加客户体验感，直播能更加直观的展示产品，

店铺直播就是客服的升级版，很多的淘宝店铺通过直播达到的转化率能增加到20%到30%有的商家甚至可以达到50%，所以淘宝店铺开通直播的时候，只有对店铺的考核，对主播反而是没有要求。

而店铺直播核心在店铺，主播可以快速的带动店铺的流量跟销量，如果配合店铺运营带来的流量就不是一加一大于二这么简单，会玩的商家通过直播带来高流量打造爆款，通过运营来稳定单品的流量，这样能把直播的带来的流量大化。

很多主播想知道达人直播跟店铺直播那个流量大，通过鸿石传媒接触的直播间来看，这两种直播号如果在同一起跑线上（产品、粉丝积累、团队，浮现权不考虑的情况下），平台给的流量是没有大小区分的，因为获取的流量都是很单一，通过预告视频，标签匹配的流量，而预告给的流量在500左右，如何才能获取更多的流量，就是根据主播类容质量来定，达人主播跟店铺主播平台考核的都是直播内容，优质的直播类容就能获取更多的流量。

淘宝个人直播和店铺直播没有更好的只有合适的，如果有产品优势，或者运营的优势，店铺直播比较适合，如在其他平台有粉丝，在某一个领域比较专业，达人直播比较适合。