

# 淘宝直播权限代申请淘宝直播运营方案

产品名称	淘宝直播权限代申请淘宝直播运营方案
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

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

成功的销售来自精心的准备和直播后细致的总结

- 1、首先要选款，其次是挖掘粉丝的需求，很多主播第一个跟第二个都弄颠倒了，但是作为一个成功的主播，不是粉丝要什么我就卖什么，而是需要选择是符合现在市场的产品以及可以自匹配自己风格跟调性。如果是一个未婚未育的少女去卖婴儿产品，这个给粉丝的信任度就会降低。所以符合自己的调性的产品可以快速的成交。
- 2、选款后再去挖掘粉丝的需求，针对新主播来说，在没有粉丝积累的情况下，我们自己先要定位好，要吸引那类的消费人群来直播间采购，挑选符合自己调性的产品来慢慢培养粉丝的购物习惯跟消费能力。
- 3、活动方案:有的喜欢秒杀，有的喜欢优惠券，有的喜欢限时。这个要看直播的时间，如果直播的时间跟大主播直播时间相冲突的话，就玩秒杀，玩比较刺激性的东西，先让人留住你的直播间，买一单在说。如果直播的时间是后半夜，这类的人群半夜睡不着觉；在这个时候我们就讲专业性的东西，因为晚上的时候人的思维是很平稳没有白天那么浮躁，直播的专业性是最容易让粉丝记住你。
- 4、预热推广，因为有很多的粉丝没有那么多的时间看你直播，所以一定要让粉丝看你的预告视频，要粉丝知道你这边可以可以领优惠券，到直播的当天的时候可以直接付款，预告视频提前两天发这样可以结合三天的流量到直播间。
- 5、开播前私域预告，粉丝群利用起来，把直播的预告，以及活动优惠的价格跟原价用图片形式做起来，让粉丝知道现在来买跟以后来买的差别有多大，每个小时在粉丝群发一遍，微博、微信站外渠道都是一个宣传渠道，预热的产品不要超过三款，运用组合营销的来提升产品的客单价；当我们的活动通过预热方式传递到粉丝的时候，我们可以看我们开播提醒量来

衡量我们预热方式成功与否。当我们直播的时候第一个小时成交量不错的话证明我们粉丝维护的非常不错，当我们第二第三个小时成交明显下降的话，证明我们吸粉能力不行，要做一个调整，这个每个主播

的情况不同，改变的方式也是不同的。