

开通淘宝直播权限,直播间入驻申请开通

产品名称	开通淘宝直播权限,直播间入驻申请开通
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

开通淘宝直播

怎么做直播间运营；淘宝直播间没有新流量了，而且这个趋势在近半年愈演愈烈，而且高度集中在了腰部主播上，之前的文章也都提及过，大多数腰部以上的主播新流量占比都在20%以内，甚至还有在10%以内的。至于原因，开始的时候大家都非常迷茫，各种原因都找完了也不见新流量进来；

最后你发现，近半年有很多主播心态都崩了，以至于现在回头去看，这些主播十几万粉丝，甚至二三十万粉丝的，场观居然只有一两万，甚至已经停播，现在回头看，真实令人唏嘘感慨！

定位成小结，我们当然先要做马后炮了，先看看现在还奋斗在一线的老主播们，他们到底依靠什么活了下来，这个是我们最关心的样本；

1、精于优化“人”

人和货哪个重要，因人而异，这不，十几万到几十万粉丝的腰部主播，从过去的十几万访客跌到了今年普遍2-5万，原因是什么？大多都是过去小几万的回访，淘宝送上了大几万甚至破十万的新访客；

这里提到一个比较有趣的现象，那就是今年的萌新和去年的淘宝主播有个神似的，那就是一场观看五万十万，但是卖货卖得很少，大家都是粗放式的销售，只有头部极少数主播关注人设，场景，气氛，营销手段。

所以在新流量大幅度砍掉的情况下，很多主播就措手不及，甚至直接崩溃，这时候有一部分团队开始了转型，起初大家也都在往怎么获取更多新流量的方向跑，但是有这样一些人，在广州认识的团队，他们却做了一个决然不同的事情，那就是——苦练主播销售能力。

当然，估计早期也是冲着提高流量利用率出发，希望达到提升新流量的结果，可是最终的结果是回访率

翻翻，但是心流量占比依然没有质的提升，还好结果喜人，不然得着地方去哭；

2、善于制造“货”

同样的情况，杭州的H主播就用了不一样的方法翻了身，30万的粉丝量，都的卖低价秒杀凑起来的，如果你说这些粉丝都是低质量的消费群体，价值不高，那要是能发直播间出来，立马把你脸给打爆了。

30万粉丝的洗礼花了两个多月的时间，做了什么事情呢？同样的反其道而行的做起了南油的高价货，最终洗出了5000人不到，现在一场卖货多少呢？30万，场观5万不到，你说牛不牛？

对于货的高追求同样让这个半死不活的直播间焕发了第二春，而且也反过来证明了，哪怕买便宜货的消费者，同样也有高消费的人群，只是策略和产品的选择上如果做到最好，就需要有一个懂行的人了。

3、是人还是货？

看人还是货，其实不是最重要的，信与不信其实也不是最重要的了。关键还是看你身边有什么资源，如果你没有更好的货，或者决心不大，不管是误打误撞还是目标明确的背水一战，总归有一些人会跳出三界成仙成佛。

只是这个过程中我们也发现了很多团队迷茫不知所措，一味的抱怨，所以就很多人想靠着刷去维系面上的风光，但是随着时间的推移，潮流褪去就成了裸泳的那个了；