

淘宝直播开通前的内容认知

产品名称	淘宝直播开通前的内容认知
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：鸿石传媒一直在淘宝行业摸爬滚打有了10多年的经验，在直播行业也是一个资深的专业机构，我们有专业的运营团队，手底下有二十多个签约主播，单场直播最高销售额270万，有想做直播行业的可以搜索微信公众号：鸿石传媒

虽然目前淘宝直播已经成为了淘宝商家不可缺少的一部分，不过如果内容不够优质，客户就对直播内容兴趣就不大，自然就不会继续浏览下去，也不会购买商品了。淘宝直播想要做好，一定不能忽略了这几个关键点。请看下文鸿石传媒小编具体解说。

1、搞清楚淘宝直播的目的

淘宝直播不能做到讨好所有的人，你要做的就是留住老客户，增加新客户。至于那些不是目标人群的客户，自然不需要过多的去关注。

2、淘宝直播内容少一些套路，多一些真诚

很多主播中藏着满满的套路，隐藏很多东西。其实你越掩饰，客户越觉得有猫腻。不如少一些套路，多一些真诚去对待客户，这样客户还更容易接受。还有就是一定要把商品的优势介绍清楚，如果不介绍清楚，结果可能是只有流量没有成交。

3、淘宝直播不要太功利

很多淘宝直播全程都是在直播商品卖货，没有插入一点客户感兴趣的东西，这种是不行的。客户之所以会留下来是想看你卖货，还希望你能给到一些建议、干货推荐或者一些活动优惠，不能全篇都是介绍商品。

4、不要认为请明星做直播，能改变店铺运营

明星做直播也是比较常见的，明星虽然能引来很多粉丝，但是这些粉丝是冲着明星本人来的，而不是冲

着产品。所以想要销售更多的产品，其实还是比较难的。还有就是请明星做直播的成本比较高，如果取不到很好的效果，就得不偿失了。

5、淘宝直播要认清不是靠卖萌，就能销售商品

虽然有很多平台的直播随便卖个萌、撒个娇，就能有人给你送礼物、有人观看。可是淘宝直播不同于其他直播平台，这里需要有独一无二的内容，像颜值、产品都是能轻松被人模仿。你的淘宝直播只有保证内容独一无二，比如说客户一眼看到就能识别是你、对客户吸引度很高等等。

6、淘宝直播做的是长久买卖

淘宝直播不能说今天做了，明天就不做，这不是一个短期快消类平台。直播是一个长期活动，是需要培养忠实粉丝，以产品为导线去建立社交群，吸入更多的新客户和提升产品的影响力。

淘宝直播势头越来越热，越来越多的人想要加入淘宝直播，但是苦于找不到好的淘宝直播代开公司，鸿石传媒在业内沉淀两年时间，拥有丰富的经验，而且是先开通后收费的模式保障客户利益，淘宝直播开通不是目的，目的是教会客户如果做好淘宝直播，鸿石传媒每一个合作客户都有一个毕业班微信群，一起相互进步相互成长。

鸿石传媒官网www.tbzb1.com，直播代办vx:taobaobbs 专业开通淘宝直播权限及浮现权