

淘宝直播开通之后，如何能够吸粉？

产品名称	淘宝直播开通之后，如何能够吸粉？
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

淘宝直播吸粉技巧知多少?不少卖家和主播都在问淘宝直播都想知道怎样吸粉。毕竟咱们都知道没有粉丝就没有转化，那么淘宝直播怎样吸粉?

第一、确定淘宝直播自我定位

1)什么样的直播招引什么样的人，做淘宝直播必定要做好定位，咱们不是做地摊，必须要树立特性标签，培养粉丝集体。

2)做好淘宝直播自我定位才能够得到粉丝的认同，走什么样的直播个性，用什么留在粉丝，都需求各位卖家和主播自个思考明白。

第二、淘宝直播吸粉技巧

淘宝直播怎样吸粉需求的是去实践，所以内容光看不做是没有作用的。咱们能够想想做一次淘宝直播吸几个粉丝，多做几回是不是粉丝就慢慢多起来了。下面讲讲淘宝直播吸粉技巧!

1)时间的选择

A.从周一到周日你能够开启平常直播，和用户唱歌唱、唠唠嗑、聊化妆、聊调配，让粉丝知道你，让粉丝重视你。

刚开始你会发现观看的人很少，别急，这太正常不过了，这个时分你就要去把别的外部的直播渠道一起翻开，让别的直播渠道的粉丝来你淘宝直播的房间重视你，还要在你的微信、微博、店铺PC端预告发布

你的老粉丝来重视，人一多了，你在淘宝直播的排行就高了，新粉丝就来了。

B.假如做不到天天8-10小时的狂播，那就要思考新的战略了，做成节目方式长时间固定，固定每周某时段的固定直播，这种直播必定要有固定的大主题。这么你的淘宝直播才会有价值。

2)多渠道推广自己

经过更多的渠道展现自个让更多的人看到自个喜欢自个，招引的粉丝就会变多啦!经过各个渠道推行自个比较简单的做法是这么的，在微博推行自个的二维码、链接，重视自个淘宝达人账号抽奖，淘宝直播抽奖等活动能够迅速吸粉。

3)利用关键词优化推广

关键词常常出现在文章的标题、内容、某些分类、导航中。在标题与内容中常见的较多，淘宝达人自个的淘宝U站标题、空间、旺旺、旺旺群这些地方设置顾客习气搜索的关键词，这么能够加大宝物被搜索的机率。比方美妆、减肥等等。

4)通知买家怎样变成你们的粉丝

在淘宝上购物的人群里，有的淘宝买家可能刚刚注册，关于淘宝上的很多操作还不是很了解。这个时分，淘宝达人假如想要留住你的粉丝，那么就需求你手把手的教淘宝菜鸟买家怎样重视你呢!

5)与粉丝互动

能够在淘宝的活动主题参加“互动”元素，维护好与参与活动的客户的联系。以粉丝活动专区、粉丝专享专区、粉丝价等来区别粉丝和非粉丝，常常与粉丝沟通讨论，增进与粉丝之间的豪情。

6)发放粉丝福利

A.给重视自个的粉丝们发红包或许送出一些小赠品;

B.给粉丝采购本店产品给与优惠的特权。粉丝数达到必定数量，能够享用折扣等调动粉丝的积极性，协助自个拉人气。

7)吸粉手法专业化

俗话说三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，团队的力气比自个的力气要大一些。因而淘宝达人能够树立一个属于自个的专业化集体，咱们一起沟通“吸粉”心得，仔细消化同行的“吸粉”战略，将其为自个所用。

8)重视直播后的维护。

直播后的互动，最大化用户存留，实现再次或多次营销!

每次直播后，主播把直播中好玩风趣的内容和产品能够在微淘、社区里再二次沉积，让粉丝们再来重视微淘盖楼。

平常也要记得有事没事就在淘宝直播里给用户送送福利、发发红包、秒个产品，边看边买愈加有意思。