

怎么开通淘宝直播间浮现权怎么提升流量

产品名称	怎么开通淘宝直播间浮现权怎么提升流量
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

最近在和商家聊直播的时候，发现很多商家根本不懂得直播标签的重要性，要么就经常换标签，要么就常年不换。

咳咳，更有夸张的是，换了标签之后从每小时9000多流量一下子跌落至1500左右。。。

就通过剖析一个店铺的直播，聊聊标签的重要性！！！！

从上图可以看到，在3月23日，这位商家参加了淘宝的一个官方活动，流量暴增，从之前每小时4682左右增加至每小时9209，但是随之而来的就是流量暴跌。

具体原因是什么呢？

从3月份商家换到“面膜大作战”的标签后，流量呈非常健康良性的增长，淘宝直播频道（也就是我们大家非常喜欢的公域）的流量获取的非常舒服。

但是为什么换到了“美妆盛典”后，第一天流量升至天堂，第二天却跌至地域？

请注意，这时候商家3月24日和25日的时候换了一个“美肌盛典”的标签，说是“美妆盛典”标签取消了。

但是“美肌盛典”标签也同样没什么流量。。。

从上面两图可以看到，官方对于标签流量的倾斜是非常大的。

这位商家在23号当天是这么获取公域流量的。

再看看这位商家24号是否还有淘宝直播频道的流量吗？

好吧。。。几乎已经没有任何频道浮现了。

这也是为什么从天堂到地狱的原因。

虽然三天后，商家又从“美肌盛典”换回了“面膜大作战”的标签，但是已经有两天没有新流量进来了，对于整个直播间的权重影响非常之大，简单直白的说就是要从零开始做浮现了。

好在商家的客户粘度非常之高，两个多月过去了，老客户带来的销量不降反升，浮现权也慢慢做了一点出来。

诊断的第一步到这里就结束了，商家也明白为什么会坐过山车了。

所谓诊断讲究望闻问切，这时候就应该开个简单的药方了。

通过上图也可以看出其实分钟级流量是在走下坡的。

于是乎看了商家之前的开播时间和开播时长。

原本是每天早上9点开播，现在换到了每天19点开播，时间也从原本的8小时降到了4小时。

商家告知的原因是流量掉的这么惨，已经快得抑郁症了，也没心情直播了。

根据商家目前的人群属性，购买时间以及这个标签下时段的流量进行测算。

早上6点到12点才是最适合他们的直播时间。

晚上护肤的人群都在走下坡路了，怪不得后台整体的流量会走下坡路。

当然标签和开播时间的选择只是透过大数据去分析什么样的人群才会更加精准，能不能把直播间的数据

和转化做好，还是要把内容做好。