

# 淘宝直播代运营 淘宝直播开号

产品名称	淘宝直播代运营 淘宝直播开号
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

【转】作者：老人可

淘宝直播有三种角色的主播，分别是机构签约主播、个人主播和店铺直播。

### 一、机构签约主播

淘宝直播目前已经有超过200家MCN合作机构，这些机构经过淘宝官方层层筛选审核，受淘宝监督管理，负责给淘宝直播频道选拔、培训、孵化、输送淘宝主播。

淘宝每月会对直播机构的各项数据进行考核如旗下主播的上播时间、开播场次、活跃度等指标，数据不达标或者有违规现象的机构会被淘宝扣分或者清退。

机构主播会和机构签署一份经纪合约，这份合约约定了双方的权利和义务，如佣金分成、播出时长等，合约需要提交淘宝备份，如果后期双方有纠纷淘宝会根据合约来仲裁。

淘宝直播有比较完善的制度，最大程度的让主播和机构两方的利益都得到保障，所以主播不必担心签了机构就被机构压榨，我认识的好多机构负责人都把主播的利益放在第一位。

机构主播另外一个优势是，账号开通就是有浮现权。（所谓浮现权就是：淘宝鼓励主播先在自己的账号内去运营好自己的粉丝，对于那些在自己的账号内运营粉丝比较好的主播予以在淘宝直播频道官方流量浮现的奖励。）

想要做淘宝直播的我建议签一个机构，会省心很多，后期也容易做大，现在淘宝直播TOP10的主播基本是机构主播。

### 二、个人主播

机构主播官方要求是：

条件一：微博粉丝数要大于5W(含5W),最近7天内至少有一条微博的点赞数和评论数要过百；（明显僵尸粉或转发、评论水军等情况将取消申请资格）；或者其他社交平台的粉丝数大于5W(含5W)，粉丝互动率高。条件二：淘宝达人（不含有商家身份）粉丝数大于1W（含1W），最近7天内至少发布过一片图文帖子 同时需要有较好的控场能力，需要口齿流利、思路清晰，与粉丝互动性强，因此需要上传一份主播出境的视频充分的全面的展现自己哈~，视频大小不要超过3M,因为目前系统只支持1分钟左右，因此建议大家都想想看如何通过1分钟时间来展现自己的直播能力，不要仅限于自我介绍哈！

个人主播唯一看起来的优势是她获得的佣金不需要和机构进行分成，但其实这个并不是什么优势，你想想，你一个人需要搞定招商、货品整理、直播间运营、基本策划、直播间推广、数据分析这么多事务，你还有时间上播吗，你的上播质量能保证吗？

个人主播10月份以后面临的一个致命打击是，淘宝直播板块负责人古默明确表示以后个人主播不给浮现了，也就是说你再努力的播也没人看到你。所以，可以断定淘宝不久后会关闭个人主播申请。

&lt;img src="https://pic2.zhimg.com/50/v2-206ac7ac9db764da49cd7596116a53b5\_hd.jpg" data-size="normal" data-rawwidth="504" data-rawheight="193" class="origin\_image zh-lightbox-thumb" width="504" data-original="https://pic2.zhimg.com/v2-206ac7ac9db764da49cd7596116a53b5\_r.jpg"/&gt;直播小二古默原话

### 三、商家直播

淘宝商家直播的官方要求：

1) 4W以上粉丝数店铺2) 开通后，每月有至少1次30分钟以上的直播备注：1) 淘宝女装标签卖家（大厂+风格馆标签），微淘大于4W粉丝2) 淘宝女装非标签卖家，需要微淘粉丝大于20W，无违规处罚才可以报名。需提供三个视频内容以供审核3) 全球购商家，要求有全球购买手资质可开通直播权限

实际上店铺直播的开通，如果是C店的话还和店铺级别有关系，那些销量不好、DSR飘绿或者新开店店铺是没办法开通店铺直播权限的。

店铺直播比较适合做品牌形象和活动，但很难以持续的产生收益，道理很简单，店铺粉丝是相对固定的，增长很慢，而店铺内的商品数量是有限的，粉丝们天天看到的都是同样几种商品，他们还会买单吗？（店铺直播只能卖自家店铺内的商品，挂别的商品是没有佣金的）。

想做淘宝主播，最重要的两点是颜值（中上）和时间（每天5-8小时）够不够，其他的要求都比较容易达到。

如果您想开通直播，把直播号养起来，更加简洁快速的方式，可以寻找代运营 给您提供优质的服务