

# 淘宝直播代运营 运营技巧分享

产品名称	淘宝直播代运营 运营技巧分享
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

已经开通直播的商家大多头疼两个问题:

流量没有机构直播多，

转化效果没有机构直播高

其实造成这两个问题的核心原因就是普通商家本身没有提前做好直播脚本，基本上就是想到哪里就说到哪，最后往往变成了“尬聊”，而直播机构除了有完善的团队，他们更会把细节设计的很详细，一方面直播可以流程化，一方面不断的套路设计也会让消费者在直播的种种“套路”中关注直播间并且做到长时间的留存。

策划很重要，对于直播脚本怎么策划就很关键，我们可以尝试用十分钟策划一个简单的直播脚本。

接下来就给大家说说直播脚本怎么策划，步骤有哪些。

第一步:要明确我们每次直播的目的。

目的不同，我们的过程和套路都是一样的，但是也不是说必须严格按照这个套路走，不同的目的其实也是可以存在交集的。除了直播平台建议每周不低于三次的规律直播外，电商平台商家不用每天都开直播，基本上一个月开23次就可以了，有了专业团队的情况下可以适当多开一些。

第二步:根据直播的目的进行海报、软文的设计，并且多渠道的宣传。

普通的商家太过于依赖某一个渠道的帮助，而不是反推如何结合各个渠道综合增加自己的曝光和流量--就像上活动，成熟卖家永远思考的是如何增加付费渠道引入更多的流量，而中小卖家上活动仅仅是为了节省推广费。

第三步:直播中要反复明确自己直播的目的。

一般我们这么规划的:平均2030分钟讲解、表演、演示;用510分钟来重复自己直播的目的;每35分钟,安排一次直播互动奖励。

第四步:直播结束后的再次宣传、复盘。

首先是直播结束后也要宣传,宣传的内容可以是直播中发生的有趣的事儿,也可以是粉丝中奖的介绍,当然目的就是唤起没有来直播的粉丝下次直播要来。

每一场直播你都是导演、编剧兼演员,如何开场,镜头对准哪里,商品介绍环节哪些重点台词(话术和卖点)是必须讲到的,插入哪些产品试穿/试戴/试用/检测环节,如介绍工厂或原材料基地,哪些内容和板块能够为你的产品或品牌增值,如有其他专业人士穿插讲解,怎样互动,讲解哪些内容,什么时间发起互动或发放优惠等;都要在你脚本里设计好!我们接下就看看具体的脚本是什么样子的

这个是我们之前做的一个视频脚本,一个女装店直播。把什么时间要做什么事情,提前安排好!

直播的现场的时间节奏是最难把控的,尤其是大流量到来的时候,主播很容易被粉丝的问答带跑,我们采取的把直播时具体的每个时间节点该做什么,写在板子上,让助理提醒主播该到的直播流程,快到时间立马提醒主播将此阶段的进行简单结尾,并安排助理做好下一阶段的准备。

直播期间最大的挑战就是场控问题,尤其是粉丝大量涌进,直播间屏幕刷的频率快,很多留言主播都看不到,这样很难完整的回答到每个粉丝的问题,如何做好商品购物的引导和时间的把控。对于优惠问题,我们统一让粉丝关注主播点击左下角的链接进店咨询客服。主播的具体身高体重信息等。我们会在直播印记中展现,同时还让主播在直播背景中展现。

商家脚本

我们的商家还要做好产品的脚本。提前选好产品也很重要。什么产品需要主推,直播会上多少件宝贝?宝贝都有哪些卖点?可以做个表格,提前安排好!