

杭州店铺直播代运营蓝线提升,TP代运营再战淘宝直播,7天见效黑科技

产品名称	杭州店铺直播代运营蓝线提升,TP代运营再战淘宝直播,7天见效黑科技
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

一、直播前的准备

这是去年没有提及的问题，所以这次补充成为首要条件，其实主要问的就是你的货品适不适合做淘宝直播，并应该为此做些什么样的准备？

1、货品更新频率

众所周知，淘宝直播对货品的更新频率是史上最变态的，从最理性的状态上看，如果一个主播每天可以上架一百个链接，那么最好的当然是100个都是和昨天不一样的新款，这样才能满足粉丝每天不一样的需求。

当然因为理性状态目前也几乎没有人能达到，除了与多个供应链合作的腰部主播能保持相对高的更新频率外，大部分主播每天直播新品量都在1-20款居多。所以红哥对想做直播，不管是自播还是找代播的商家提出第一个要求：

最低做到周更，也就是一周更新一批新款，这是红哥目前见到直播做的还不错（日场观3-10万）的店铺直播最慢的更新频率。这个主要是因为商家都有一个强迫症——精修美模风格店综合症，不然以红哥的思路，最多就是主播=模特+筒拍上架。

2、直播时长

淘宝直播目前规定是超过16小时会拉停，所以不考虑主播直播质量、费用的情况下，一般最好的直播时长就是16小时，不要问为什么，因为红哥见过无数个24小时不停播的直播间，一般不愿意做长效直播的商家普遍心态如下：

发不起工资，或者觉得主播工资投入过高；

货品单一，主播播到吐、辞职的屡见不鲜；

觉得能播2个小时就没必要播3小时；

直播没效果，越播越没劲；

巴拉巴拉，理由千奇百怪，归结到底就是——没赚到钱；

所以，如果你做直播想一步到位，第一天躺着赚的，那这直播肯定是做不下去了的。

3、注意折损

直播有一个特殊且唯一的优势就是及时性，体验性，互动性最佳，主要体现在没一件产品主播都可以通过直播的方式试穿实时展示给消费者，所以大部分消费者都会选择自己喜欢或身形相似的主播长期跟随，随之而来的就是一个行业突出的问题——产品折损。

特殊的情况就是一件T恤试穿一次过后就“报废”，原因就是主播妆容直接附着上了样衣，所以折损率高的吓人的服饰主播，为什么很难成长？有一个原因就是大部分供应链都不愿意给小主播服务，因为很多时候光样衣损耗主播可能都赚不回来。

那么做店铺直播也是如此，这里面前期的投入除了支付工资，还有样品的损耗也会会计入其中，这里就需要突破一个纠结点，到底是少穿还是多穿？答案当然是无限多穿=无限增加曝光=提高销售率，从而降低样品折损均摊成本，而不是消极的处理方式。

4、产品结构

由于更新的频率要求N高，NN高，那么代表着过去的店铺平销模式确实与直播格格不入，很多商家自此就很难适应新的渠道模式，这个红哥帮不上忙，毕竟很多商家店铺平销很赚钱，突然要转型（大多建议新开店铺）都无法适应，我们今天只针对愿意改变的商户撰文。

那最后一点就是更新的频率推出的另外一个点——产品结构，很多商家原来做平销会出现全店都是T恤，都是牛仔裤的情况，特别尴尬的就是全店T恤，

淘宝直播代运营：www.galigeigei.net

抖音代运营：www.vipintao.com

淘宝直播开通：www.tmallzb.com