

# 从事淘宝直播之前需要先了解这些？淘宝直播的开通流程

产品名称	从事淘宝直播之前需要先了解这些？淘宝直播的开通流程
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

最近有朋友问小编新主播开播应该准备些什么？主播入门应该掌握哪些基础知识？在此我把相关问题做一个总结，供有需要的朋友参考，主要分为两个部分，一是决定做主播之前要考虑哪些问题，二是已经决定要做主播之后需要做哪些准备。

### 第一部分：决定做主播之前问自己的几个问题

做电商直播有三要素就是大家常说的人、货、场，开始做淘宝直播之前，可以问自己三个方面的问题：

我适合做淘宝直播嘛？有什么优势？

我们认为一个优秀的主播需要具备以下条件：有强烈的赚钱欲望、执行力强、形象亲和、喜欢说话乐于分享、有感染力、性格坚韧吃苦耐劳。

想要做主播的朋友可以一一对照。

卖什么类目的货品？货品从哪儿来？有什么优势？

选择什么类目的货品，要么对于某个类目有专业优势，要么在某个类目有货源优势。

在哪里直播？

直播的场地现在也多样化了，不像早期基本是在室内直播，现在可以在室内直播，还可以选择去直播基地、批发市场、原产地走播，这个根据个人情况而定。

## 第二部分：已经开始做淘宝直播之后需要做哪些准备

1.观看研究竞品主播，学习行业视觉、行为、术语、玩法，所谓外行看热闹内行看门道，怎么看也非常有学问，我分别举几个例子。

视觉：包含灯光、镜头摆放位置、主播站位、直播间装修、背景装饰、公平展示；

行为：主播一正常直播是怎么安排的，刚开始的时候有什么讲究，节奏控制上有什么值得借鉴，需要准备哪些物料（做服装的可能需要一些号码牌、搭配的饰品配件，做美妆的可能需要一面镜子）等等；

术语：欢迎话术、求关注话术、自我介绍话术、营销话术、活动话术等；

玩法：直播间促销有哪些玩法、互动抽奖有哪些玩法、引导关注可以做哪些活动、引导粉丝回访可以设置哪些活动等。

补充说一句，看了之后转化成自己的才最重要，也不是所有的东西都照搬，而是要制定适合自己的方案。

## 2.发起一场直播的流程

这里要求主播或者主播运营掌握3个常用网站和两个APP。

三个网站：中控台、淘宝达人后台也叫阿里创作平台、淘宝联盟平台，网址及功能简介我列在下面；两个APP是淘宝直播主播版和淘宝直播用户版。

中控台：[https://liveplatform.taobao.com/live/live\\_detail.htm](https://liveplatform.taobao.com/live/live_detail.htm)

功能：直播相关的操作都在这里，也是淘宝直播官方活动咨询的入口之一；

达人后台：<https://we.taobao.com/>

功能：淘宝直播是淘宝整个大内容生态的一个分支，所以淘宝主播首先是淘宝达人的一员，淘宝达人后台功能有很多，对于淘宝主播最重要的功能是可以发布微淘、查询微淘等级、查询达人ID、查询粉丝画像、观察达人成长情况；

淘宝联盟：<https://pub.alimama.com/>

功能：所有的商品佣金都是通过淘宝联盟结算的，对于淘宝主播，最主要的功能是查询直播商品的佣金、申请佣金链接、查找合作商品并联系商家。

发布直播预告是非常重要的步骤，直接影响开播后直播间的流量。在目前的规则体制下，小编认为对直播间流量影响最大的三个因素是标签、标题、位置信息。

发布预告时用什么标签，淘宝有相应的规则，建议新主播前期先中规中矩的用标签，不要急着跳标签玩一些高难度的动作。

封面图的重要性不言而喻，因为淘宝只能让你的直播间封面图展现在用户面前，用户点击了才叫流量，用户没有点击就流失了，所以你的封面图能否第一时间抓住用户眼球，决定着你的点击率，决定着你的直播间的流量高低。

位置信息也是直播间展现在用户面前时，用户可以在第一时间可以看到的的信息之一，所以也非常重要。

这里告诉大家一个小知识点，位置信息那里不仅可以老老实实的选择直播间在哪里，还可以手动写引导语、利益点等，在电脑中控台发预告时位置信息只能被动选择，但是在淘宝直播主播版APP里面发预告的时候就可以手动书写文字信息啦。

关于从事淘宝直播之前，你需要先了解哪些事就说到这里，大家有什么问题想要探讨可以跟我联系~