

杭州淘宝直播间代运营黑科技拉升推荐流量提升权重7天见效

产品名称	杭州淘宝直播间代运营黑科技拉升推荐流量提升权重7天见效
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

杭州淘宝直播间代运营黑科技拉升推荐流量提升权重7天见效，直播电商打得火热，展望2020年，随着5G商用的普及，直播电商将会越来越热。那么，对于淘宝直播新手而言，要如何运营好直播呢？

一、经常看同行的直播间

首先要养成一个经常观看同行直播间的习惯，你的同行有时候会帮你学会很多直播间的玩法，话术，套路等等，学归学，但尽量不要照搬，中心思想不要变就行了，形式可以变一变，比如人家发红包涨粉，你可以抽奖涨粉，别人靠打卡维护粉丝，你可以签到发福利等等！

二、重视买家体验

买家体验，其实就是指收藏加购率。来访买家在我们的页面停留的时间长，跳失率低，退货率低，好评回购多，这样我的数据自然就好了，平台也会相应地增大扶持。想要做好这些数据，首先需要的肯定是保证产品质量，其次就是做好宣传推广以及必要的服务，带给买家完整良好的购买体验。

三、分析直播间数据

作为直播间的运营者，你可以通过数据的反馈来判断目前直播间的状况，所以每次直播间的数你都要看一下，最起码心里有个底，现在直播间的数主要看转粉，停留时长，脱粉，回访，以及淘宝直播间的流量来源渠道，这些都可以根据数据看到的，也可以通过数据来总结经验，比如你做了一场活动来涨粉，结果留存还不到10%，结合一下活动成本，就可以知道这个活动还能不能再做！

四、提前布局衔接产品

在助推一款产品的同时，就要开始准备下一次主推的产品，这样才能在一个产品出现流量下滑的时候，及时地替换，避免流量浪费。

五、维护好点击率、坑产以及转化率等数据

这就主要靠我们的视觉效果维护了，要做好标题、主图、详情页以及各种细节的优化，做到卖点差异化，这样才能增强产品的吸引力。

2019年，内容营销诞生奇迹的一年，2020年，内容营销发展的一个新起点。新的一年，淘宝直播或许能再创造出更多奇迹。