

# 淘宝全球购优秀买手主播直播培养和升级尚好买手招募

产品名称	淘宝全球购优秀买手主播直播培养和升级尚好买手招募
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

淘宝全球购优秀买手主播直播培养和升级尚好买手招募

一、培养和升级计划如下：

1. 优秀主播需要保证直播时长，直播天数，观看和互动人数，以及成交表现。
2. 根据每位主播的数据表现，优秀的主播会获得：1) 直播间在全球购频道内的买手现场做直播间坑位置顶，2) 在淘宝直播内做排序加权。3) 日常VIP运营指导
3. 数据以过去7天累计值为准，数据每日更新，将新浮现的优秀主播增加到扶持名单中。
4. 每周三做一次数据汇总，筛选出最佳的主播，除上述1)、2)和3)的资源扶持外，还可获得4) 手机淘宝首页活动资源位第四焦点图的资源

二、优秀主播的直播数据要求：

### 【新秀潜力主播新规则】

1. 过去7天直播天数不少于3天，且累计直播时间不少于420分钟（去掉直播时间少于1分钟的直播场次）
2. 过去7天中任一直播场次的最大观看人数超过1000人
3. 观众平均观看时长超过2分钟
4. 过去7天直播的支付宝成交金额不低于5000元。

淘宝全球购买手招募：www.galigeigei.net

淘宝直播开通代运营：www.tmallzb.com

抖音短视频代运营：www.vipintao.com

连续进入周总榜主播买手会有更多直播资源扶持，表现不稳定的优秀主播会被汰换掉，将资源留给新秀主播。

## 规则变更说明和优化目的

### 1. 直播的持续性

直播天数要求不变，总时长从1000分钟调低到600分钟。直播是需要持续性的业务场景，对于单场效果好但是频率低且时间不稳定的主播不会进入到直播培养计划中。调低总时长是希望能挖掘更多优秀潜力的主播，同时也要兼顾做直播的意愿度。

### 2. 直播的人气质量

从累计观看人数变更为任一直播场次的最大观看人数，累计观看人数并不能最好的反应出主播的人气度，除了拼耐力，也要通过最高观看人数来考核主播的人气度。单一场次的人气度也会被直播时长所影响，所以也需要主播注意直播的时长。从平均每场观看人数的数据表现来看，和最大观看人数也有较强的相关性。

### 3. 直播间氛围和成交

直播需要好的氛围，所以对互动，粉丝增量以及成交额依然有考核。因为稍微降低了直播时长，对累计互动人数也相应调低。另外，有流量扶持的优秀主播，需要主播有好的吸粉和卖货能力，将新的流量留存为粉丝和顾客。

### 4. 提拔新晋潜力主播

少数主播可以提供优质内容但是缺乏流量扶持，针对这些主播会重点考核观众人均观看时长。和人气主播相比，最大观看人数，直播时长，互动人数，成交金额等门槛设置放低。

基于规则变更的运营建议：

1. 无论是否入选，主播应确保直播的时长，扶持的主播一定需要有直播的稳定性。对于新主播或未入选的主播，可以从淘宝站外的粉丝渠道引导流量到直播间，加快成长速度。

2. 提高直播间氛围，互动率低的直播间观众的停留时长也相应的低，并且新增关注和商品浏览和成交转化的表现也普遍不佳

三、提高直播质量，入选优秀买手主播的几点基础运营建议：

1. 拼耐力：增加直播的频次和时长，增加曝光吸粉的机会，并养成粉丝的回访观看习惯。

2. 会撩粉：增加直播间互动玩法，例如满赞秒杀，抽奖，现场竞拍等玩法活跃直播间的互动氛围。我们从数据表现上来看，互动率高的直播间，粉丝增量也随之提高。

3. 涨人气：通过直播内容和直播时间预告，积极拉回自己在淘内粉丝（微淘、群内成员）和淘外粉丝（

例如微博等)来观看直播。通过提高老客的观看粘性和铁杆粉丝的直播参与,会让直播效果事半功倍。

4. 做内容:除直播扫货外,专业性的商品推荐也有很高的直播人气效果和成交转化。

5. 新鲜感:保持直播内容的新鲜度,重复和单一的直播内容可能会导致粉丝回访的兴趣度降低。

6. 会选品:结合买手本地资源,可尝试拓展代购的类目和品牌。日常也可多从自己的粉丝收集求购商品意向和建议。

7. 促成交:增加直播间互动营销玩法,开播前设置好直播间推荐好货,扫货直播时在后台做好新品快速上架,提高推荐导购的内容专业性,让成交更可控

部分流量资源展示:

生命很短暂。在游戏,幻梦,谎言,戏剧,妄想之中,活在当下,这是唯一的意义。然后应该忘记,继续往前走。——安妮宝贝

六、直播处罚规定:

1. 买手主播一旦被查证有往淘系站外引流的情况,立即取消优秀主播入选资格。情节严重者关闭直播权限。

2. 买手主播一旦被查证主动引导顾客在其他渠道进行交易支付,立即取消优秀主播入选资格。情节严重者关闭直播权限。