

淘宝直播运营 怎样突破流量瓶颈

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 淘宝直播运营 怎样突破流量瓶颈 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司运营部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

淘宝直播运营 怎样突破流量瓶颈

淘宝直播运营 怎样突破流量瓶颈

“做新业务，要记住，冷一点热一点都不重要，重要的是稳定。你看无论赤道还是北极，人都能生存，但是地震不断、海啸不停的地方，什么都生存不下来。

所以要保持一个业务的生态稳定，所有人才能够活下去。”这是阿里巴巴集团董事局秘书长说过的一句话。淘宝直播很火？一是的。

直播卖货的好处有哪些？

在线直播过程可以极大的提高销售效率，降低销售成本；

对于高颜值、高技能网红的要求要远低于其他类目；

可以利用直播提高品牌知名度，增加直播宣传方式，方式多样化；

降低推广成本，与传统推广相比，费用极低；

提升信任度，直播生产工艺，直播购买场景，直播服务环节；

直播可以结合店铺运营打造爆款产品，提高店铺权重；

直播粉丝忠实传播的力量很大，让你的店铺和品牌更多人知；

直播时可以测款、前提是有粉丝；

淘宝直播就算听过也做过，可是怎么做的？无非请一个主播或两个以上的主播来帮你做店铺直播或者是你们常用的就是请达人主播帮你卖货直播从而赚销量或是赚钱？

请主播很容易，类似于请一个客服似的，但是请来的主播一般都不是那么有经验，淘宝电商养活了一批客服的工作，现在要养活一批主播的工作，那么有经验的主播是少之又少的。

除非他们有做过站外平台的主播(如：YY，花椒，映客等等)可能还稍微懂点直播时该如何播，其实怎么播只要试着播个四、五次基本上也就没有什么大问题了。

主播会播会讲是很正常，如何才能让我们在做直播时能把直播的各项重要数据给到位呢？这个就需要专业的直播运营来把控数据和策划直播营销。

直播运营是什么？

淘宝直播运营它也是类似淘宝直通车的一种店铺推广工具，直通车需要运营，那么为什么直播不需要运营呢？

直播运营的工作主要：

- 1.做分析直播中及直播后的数据，针对数据制定策划一场高效的直播；
- 2.根据店铺运营需求结合直播打造爆款及测款；
- 3.根据直播策划的需要进行直播付费钻展的玩法；
- 4.直播运营之如何做到日均五万以上观看；

首先我们要把做运营的思维来做淘宝直播运营，那么你其实觉得也不会很难，就看你能否像以前学习时能把老师教的东西能融会贯通并且把它引用到你的这份直播运营中来使用呢？

在淘宝直播里我们也会有螺旋的因素，也是有直播权重的因素，也会是有销量，转化，GVM等因素来决定你直播是否能拿到高转化。

而每个数据指标能否做决定，你是否能做到一万、三万、五万，甚至是十万以上的直播观看量的。

那么在我们萌新主播开始直播时，在打算做直播这个项目时，必须要承受一个静默期，一般约1-3个月。

类似打造一个店铺爆款也大概是这样的一个时间段，也就是说你不会一开始播就立即几万观看或是十万的观看，就像你们开个淘宝店也不会是一下子就能让你的店铺火爆起来的。

所以需要我们的直播运营，但是如果你的产品利润或是产品款式，或是产品质量不行的话，那么就算一个懂直播运营的人来做直播策划，也不会有我们想的观看人数出现的。

哪些因素来决定直播观看量的增加？

转粉率、同时在线人数、观看时长、点击率、转化率、销量、营业额、观看指数、互动评论指数、分享直播间、粉丝回访、进店访客数、收藏、加购数。

其实对淘宝直播系统来讲里面的数据约有100多个，但是相对较为重要的则是以上这些来决定你是否能拿直播高权重，从而在公域流量里给你更多排名机会来引流观看。

那么通过我们自己做直播这么久以来，会发现7天做到十万以上观看，15天1万以上观看，1个月5万观看，3个月1万观看等。

无论哪个时间段多少观看，最终我们是达到想要的上万观看的目标了。所以其实对于观看人数就好比店铺营业额也是有一个层级标准的七个层级。一万、三万等你觉得这个观看数多吗？

其实对于商家来说观看数一直比不上达人主播是有原因的，因为我们的角色是不同的，不能一直去模仿达人主播的生存模式来做商家直播呀!我们需要另聘新径——就算要模仿，也应该是模仿淘宝商家店铺的运营模式。