

母婴主播招商 打造母婴TOP主播秘籍

产品名称	母婴主播招商 打造母婴TOP主播秘籍
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

母婴主播招商 打造母婴TOP主播秘籍

母婴主播招商 打造母婴TOP主播秘籍

淘宝主播孵化思路

母婴top淘宝主播分析

母婴淘宝主播孵化

淘宝主播定位

- 专业化

母婴垂类淘宝主播可以走育儿专业化道路，通过专业化的育儿经验吸引一批忠实粉丝，从而在淘宝直播间主推一些奶粉、纸尿裤、辅食等高附加值的产品。

- 差异化

母婴淘宝主播也可以走差异化的路线，坚持原创定制，一方面产品的品质有保证，增加粉丝的喜好度；另一方面，差异化的产品可以拥有定价权，利润高。

- 综合化

以性价比高的童装为基础，满足宝妈在淘宝直播间多维度母婴用品的需求。在淘宝直播间售卖高性价比童装的同时可以附带增加一些其他母婴类目的产品，粉丝也不宜产生审美疲劳。

卖点讲解

产品卖点-以童装为例产品卖点的讲解，淘宝主播一定要发散自己的思路，需要不断细化每一个角度的内容，丰富自己的话术，然后把话术导入到淘宝直播间人气互动软件（公众号：嗨小猪电商）引导粉丝互动，抢单。

- (1) 尺码：S/M/L
- (2) 面料：成分、面料有哪些优点/穿着及洗涤注意事项
- (3) 颜色：流行色/是否显白
- (4) 版型：适合身材/适合身高
- (5) 细节设计：做工/对色/领口/走线/撞色
- (6) 搭配：颜色搭配/风格搭配/产品搭配
- (7) 风格：潮流/休闲/复古/学院风
- (8) 适合场合：上课/出去玩/运动
- (9) 感受：使用感/触感/质量
- (10) 店铺详情：SDR/店铺等级/评价
- (11) 服务：售后/运费险/7天无理由退换货
- (12) 品牌：产地/历史/实力

单品讲解

淘宝直播脚本

货品

主要从价格、信誉和产品匹配度三个维度来考察

价格：

- 运费
- 佣金比例
- 优惠券、第二件优惠活动，买送活动

- 历史最低价
- 同款商品价格
- 淘宝直播间价格
- 信誉：
- 店铺等级
- 店铺评分
- 商品的销量和评价
- 产品：
- 是否应季
- 是否是冷门产品
- 是否与淘宝主播的风格相匹配
- 是否品牌，可以提升淘宝主播间的调性
- 场景

营销

8.19亲子节“开学季”&“潮童摩登周”&“秋上新”

目标

(1) 引导粉丝关注

(2) 引导支付金额

1、关注即可进粉丝群领取5元无门槛红包。2、出单量400+；出货量10000+。

1、根据日常销售得比较好的款以及上新款确定亲子节当天的款式，亲子节当天保证有足够的新款上新。淘宝直播间当天主要售卖超高性价比的上新款为主，通过淘宝直播间人气互动软件（公众号：嗨小猪电商）以引导支付金额为目的。

2、选一些性价比高的衣服，作为整点1元（相当于随单送）和满5件送衣服的福利款。

3、提前一天从淘宝联盟筛选好聚划算10:00开团品，淘宝联盟上天天特卖、淘抢购、聚划算给力的品也要选择一些，确保当天淘宝直播间产品在60-80款。

预热

建立一个钻粉、挚爱粉群，这两天就可以引导粉丝联系管理员要密码进群，告知亲子节当天会给大家发

专属福利。

1、预告提前发布

(1) 封面图：按要求打标

(2) 标题：秋款大上新！比福利更福利！！！（参考）

(3) 标签：亲子频道下

(4) 简介：介绍当天的福利活动预告提前发布，前两天预热就可以提醒粉丝点击开播提醒，亲子节当天开播就会抽奖，透露一下福利活动，告诉粉丝不可错过。

2、微淘、粉丝群预热确定好福利点后，做宣传海报，提前在可以触达粉丝的渠道进行预热宣传。

(1) 微淘发布置顶文章，通过盖楼活动送精美礼品。

(2) 旺旺粉丝群里发红包预热活动，引导粉丝多多参与，增加粉丝互动率。

3、推流卡+淘宝直播间口述预热

(1) 设计推流卡，提前挂到淘宝直播间进行预热。

(2) 预热参考整体活动。

4、爆款推荐提前准备好淘宝直播当天的产品，做海报提前种草预热，微淘、粉丝群同步推进。

整体淘宝直播间节奏（以早间场为例）

06:00

1、开播先进行截屏抽奖，并预告当天的整体活动，推流卡同步挂在淘宝直播间预告今天活动的整体安排，预告内容要包括以下几点：

(1) 只要关注淘宝主播即可进粉丝群领取3元无门槛红包

(2) 引导钻粉、挚爱粉进专属福利群领取5元无门槛红包（此条预告只在淘宝直播间暗示钻粉、挚爱粉进粉丝福利群有专属优惠，不需要在淘宝直播间说明具体的福利，让铁粉觉得捡便宜。）

(3) 整点福利（10点的聚划算产品品，提前一天选好）

(4) 1元（只有前面下单的宝宝才有效）

(5) 第2件半价活动

(6) 助力榜前三送超值神秘礼物

(7) 订单满五件加送衣服

2、氛围一定要通过淘宝直播间人气互动软件（公众号：嗨小猪电商）营造好，提前设置好点赞频率，营造直播间热度，同时通过话术互动内容包含：淘宝直播间童装都是出口国外品质，本来就是为了赚点人

气亏本给各位宝宝，性价比非常高，然而今天为了冲榜，还会发给各位粉丝3元的无门槛优惠券，只要关注淘宝主播进粉丝群就可以领取，不仅如此，今天在我的淘宝直播间还给大家准备了一些整点款，像...此外，今天只要在淘宝直播间购物满5件就会加送一件衣服，助力榜前3名还会有超值大礼，并且我们今天会上新很多款，所以今天淘宝直播间的宝宝一定要买买买！

3、开播时粉丝群发红包，分享淘宝直播间的链接，并将活动海报同步到粉丝群，争取触达更多粉丝。

07:00

福利款上新，通过福利款吸引粉丝。

08:00

整点1元（只有前面下单的宝宝到才有效）提前设置好库存，秒完下架。秒完之后强调说明，后面还有福利活动。

10:00

聚划算福利，9:58左右可以开始介绍聚划算的产品，通过淘宝直播间人气互动软件（公众号：嗨小猪电商）引导粉丝购买。

11:00

上新第二件半价活动产品，通过淘宝直播间人气互动软件（公众号：嗨小猪电商）引导粉丝多件购买，增加成交量。

12:00

整点1元（只有前面下单的宝宝才有效）提前设置好库存，秒完下架。13:00告诉粉丝不要走开，下播时会有截屏抽奖福利。下播前公布今天的助力榜获奖粉丝。

日常工作

- 纯佣商品对接-每周30款高性价比产品
- 淘宝联盟品筛选-每天10款左右品
- 每天数据跟进
- 活动报名跟进
- 淘宝直播间优化
- 淘宝主播微淘更新
- 淘宝主播粉丝群运营
- 其他问题解