

# 杭州淘宝直播如何开通 作为淘宝主播第一个月的经验

产品名称	杭州淘宝直播如何开通 作为淘宝主播第一个月的经验
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

杭州淘宝直播如何开通 作为淘宝主播第一个月的经验

淘宝直播开通：[www.tmallzb.com](http://www.tmallzb.com)

运营tips：参与感、活跃度、分层

直播除了是货的运营，也是人的运营。除了用“真心”去对接人与人之间的关系，团队也在不断摸索更合适的方式。

### 1、云选品提高参与感

粉丝是有喜好的独立个人，主播是基于他们信任的基础上卖货的。所以粉丝的需求是直播间首要需求。为了让粉丝们更有参与感，团队会用直播、视频、文字的呈现形式让他们参与云选品。一些选品决策靠粉丝投票决定。

“我们也会寄样给部分粉丝，让她们参与试用。”不同肤质的反馈让产品更具有说服力。而一周年活动上，也根据粉丝的意见选择返场哪些产品，以及通过投票的方式选出当天直播间的分享瞬间。

### 2、数据上更关注活跃度

和去年注重销售数据相比，团队把关注重心转移放在了粉丝活跃度上。前半年，销售数据是张沫凡受到市场肯定的证明。到了后半年，团队发现直播间陆陆续续有了挚爱粉。

一年时间，在产品和活动的验证下，沫凡的销售数据逐渐趋于平衡稳定。“我们需要提高活跃度高，增强黏度高，GMV其实是水到渠成的事情。”

### 3、分层：留老粉，吸新粉

一边要留住购买力强的老粉，另一边要承接平台出圈后涌进来的新粉，分层至关重要。

在张沫凡一周年活动上，直播间里不断重复着“新粉关注，领专属礼物”的信息。当天，直播间也涌入了一批新人。同时微博上也发起来有关一周年的话题，老粉晒出购买清单，直播间每隔5分钟就抽取免单资格。分不同阶段不同层级来运营粉丝、制定晋升奖励也将是团队接下来的关键。