

# 淘宝直播大师教你做好直播

产品名称	淘宝直播大师教你做好直播
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

### 淘宝直播大师教你做好直播

说到淘宝店铺推广的方法，从大的方向来说可以分为两个方面，一个是付费推广。也就是主要是以直通车推广为主；第二个是免费推广。这个主要是通过自然搜索吸引进来的流量。对于这两个淘宝运营方法，前者投入比较大的，虽然说或多或少都可以看到一些成交，但往往都不能成正比，对于这部分的广告投入很多的商家都是接受不了的，而且没有一定经验的人去操作，基本上都是白做。而说到做关键词的排名，这个说是免费的，其实上有时候比付费的还要难的，因为从产品上架没有排名做到有排名，那不是从一个零到一之间突破的问题，很多的商家都是卡在了这一步。比如说认为销量是重要的原因，于是就去做销量，在“知商道空包”上面代发淘宝快递，前期可能会有一定效果，但是后面数据跟不上，排名又降下来了。今天，我们是要介绍一种当下淘宝最为流行的营销方法-淘宝直播！

可以看到，如今的各大店铺，特别是一些做得好的店铺都开始重视淘宝直播这个环节了，有些店铺是自己去播，有些店铺则是请了专业的团队进行直播。这个有什么好处呢？首先就是可以增加产品和店铺曝光率；其次就是提升产品的转化率；提高客户的粘性，增加回购率；方便测试款式；保持店铺流量和良好的数据。所以说，如今的淘宝，如果你不会其它的运营方法，不懂如果去做关键词，也不会做直通车，还不如多花一些时间在做淘宝直播上面，具体怎么做呢？

首先，做好定位，打造与众不同的优势

做直播就是为了将卖点视觉化，让产品不再以图片的形式展示给大众，通过真人试穿、试用以便获得更高的成交率。我的目的其实是比较明确的，就是为了卖产品，所以在直播的过程中，我们要掌握一定的主动性，宣传卖点，而不是为了单纯讨粉丝喜欢而去做直播，如果是这样的话获得再多的流量也是枉然。在给产品做介绍的过程中要重点突出我们产品的优势，激起粉丝的购买欲望。

## 硬广和软广相结合

做直播就好比发朋友圈，如果一味的宣传我们自己的产品，顾客会有腻味的心态。那么在直播的过程中，应该穿插一些新颖、搞笑、热点的内容，这样的方式才能够增强老顾客的忠诚度，同时让更多的新买家感兴趣。可以适当在直播过程中穿插一些当下比较热点的话题，像什么娱乐八卦的都可以，主要是为了使在直播过程中没有显得那么单调枯燥。

## 粉丝的维护

我们做淘宝直播的成功关键就是在于粉丝。如果没有观众的表现，即使是再伟大出色的表演那也只能是失败的表现，因此对于粉丝的维护很重要，可以经常做一些活动，去把粉丝活跃起来；可以偶尔与粉丝进行互动，关心和关注一下粉丝关心的话题，甚至是生活的都可以。总之，对粉丝的维护，最高明的方法在于不把我们的粉丝当作是卖产品的，而是以朋友对待，而卖产品则只不过是顺便的事情。

当然了，如何做好淘宝直播也不是一天两天就可以做好的，这是一个漫长的过程，就像我们产品上架做销量和排名一样，都是需要一个量的积累才有可能看到质的飞跃。像做产品销量一样，前期通过一个一个销量去打造，前面看上去都没有什么效果，一定积累到了一定的阶段，说不定就在一夜间爆发出来了。

。