

杭州云首 主播招商

产品名称	杭州云首 主播招商
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

杭州云首 主播招商

杭州云首 主播招商

在淘宝直播里面，商品即内容。没有匹配的商品，内容策划得再棒，也不会有产出。招商是所有淘宝主播都绕不过去的问题，我在这方面也吃过很多苦，曾经一个个旺旺去联系商家却屡屡碰壁，也曾为了主播想要的一款商品求爷爷告奶奶，也曾吃过白眼...

主播招商我认为可以分为三个大问题，一是怎么找商品并联系到商家，二是小主播招商困难怎么办，三是商家如何维护，下面我们分开来讲讲。

寻找商品&联系商家

先说一下寻找商家有哪些方法。

方法1：看同类主播的直播，从中挑选适合自己的商品

这个方法的好处是目标商家非常精准，是其他的主播帮忙筛选过的，商家合作意愿度一般也比较高，成功率比较高，直接旺旺联系。

方法2：开通阿里V任务，装修个人主页，描述自己的优势，留下联系方式

阿里V任务是淘宝官方主推的一个达人与品牌的交易平台，很多商家已经养成在V任务上寻找主播，所以一定要装修自己的主页并留下联系方式。

方法3：阿里V任务平台的直播通

这是官方新推出的一个工具，目标就是解决主播与品牌的招商对接问题，官方无法强迫商家合作，这只是帮助双方建立一种联系，还是要靠主播自己努力。

方法4：淘宝联盟查看、搜索

大家知道，主播的佣金其实也是通过淘宝联盟结算的，其实主播从本质上来说也是一名淘客。只要是商家设置了佣金，在淘宝联盟里都能搜索到，淘宝联盟是最全的商品池，而且你如果有高佣权限的话，可以看到商家设置的佣金比例。

方法5：直接在淘宝搜索目标商品

方法6：社群圈子，比如微信群、钉钉群等

方法7：报名参加活动之后，官方提供的商家名单

方法8：直播间挂招商链接，主动吸引商家联系

再说说联系商家有哪些技巧。

联系商家无外乎几个联系方式，旺旺、钉钉、微信、QQ、电话，我们是想要加商家微信或者QQ的，但是一开始能产生联系的方式是旺旺，但是我们更希望用常用的社交软件来建立联系，我总结了几个联系商家的小技巧，大家可以参考。

1. 旺旺联系商家的时候，通常联系到的是客服，而客服是不管直播这档子事儿的，需要他转运营，很多机械化的客服并不会帮转，这个时候可以把自己的优势总结好，把这个事情说严重一点，比如你们店铺报名了一个直播活动入选了，这是小二提供的联系方式，麻烦帮忙转一下运营，虽然撒谎了，但是目的是接触到对方的运营，又或者可以跟客服先聊聊天，熟络了之后这个小忙还是会帮的。

2. 淘宝联盟里面店铺主页很有可能留了店铺的招商方式，记得去看一下，如下图所示。

3. 微信、钉钉群里发招商广告也是一种方法，但是个人认为尽量不要给其他人造成干扰，可以把自己的优势、需求、联系方式等写成话术，感兴趣的商家一目了然，同时也会觉得你很专业。

其实联系商家一方面是职业素养，一方面是社交情商，只要日常生活中会聊天，会交朋友，就没有什么大问题，而且方法是见仁见智的，这个我就不多啰嗦。

小主播招商困难

说到这个肯定有很多新机构朋友都碰到过这个困难，我也很头大，的解决办法当然是主播尽快有起色，出货情况得到认可，但是没有商品主播也没法播。我们之前尝试过很多办法，有些已经过时了，比如我们做服装的时候，曾经去买样衣然后7天或者15天内退货，为什么说过时呢，因为在现在这个环境下，如果货源问题没有解决，就别考虑做女装直播了。这就是一个最初的判断与选择，如果方向不对，再多的努力反而会错得更远。那么在有大主播带的情况下，小主播招商难的问题怎么解决呢，我说一些意见，你们按需采纳。

1. 如果是机构，可以多个主播集中做一个类目，这样主播可以轮流用样品，招商的时候也可以说可以多个主播轮流直播，多次利用，这也是一种吸引商家的优势；

2. 我个人不建议为了招商而过分夸大效果，给商家过高期望，最后导致与商家关系破裂，我比较赞同以诚动人，比如承诺主播直播市场、开播频次、讲解时长，分析自己的优势与劣势，开诚布公的准备话术；
3. 可以用资源交换，获得合作的机会，小主播有哪些资源可以交换呢？比如免费拍买家秀、发微淘视频、提供视频给商家发微淘等等；
4. 注重商家关系维护，商家是离商家最近的，获得某个商家的信赖之后，商家才更愿意帮你介绍圈子里的商家朋友给你认识；
5. 还有一个办法就是广撒网，碰壁多了，多少会有些收获的；

当然，最最最有效的办法，还是主播能带货，所以一定要关注官方扶持萌新主播的机会啊！！插入之前的文章

商家维护

很多机构和主播因为种种原因，不是非常注重商家维护，这不仅是断自己的路，更是破坏整个大环境。商家维护的好了，关系更顺畅了，商家的配合度就会更高，更有可能给更高的优惠力度，更有可能帮忙推荐圈子里的商家来合作，更容易帮机构或者主播形成良好的口碑。商家维护其实不难，就是要有这样的意识、有耐心、有责任心，另外我总结了几个小心得如下。

1. 样品管理很重要，特别是针对需要寄回的样品，如果经常发生丢样或者样品损坏的事情，商家肯定会产生主播团队不负责任的印象；
2. 从最初的流程介绍到每个步骤的执行，在这个过程中体现团队的专业度，比如一开始就可以告知商家整个合作流程，多久能排期安排直播，直播时讲解多久，在具体的操作过程中严格贯彻执行；
3. 直播过程控制，主播一定要充分熟悉产品，讲解时才能讲解到位，尽量理解商家的要求，做不到的提前沟通；
4. 期望管理太重要了，切忌一开始说的非常美好，最后交个不及格的作业，那么商家肯定会非常失望，最后就是差评，不再合作。
5. 直面问题，我们尽量去控制过程，期望得到一个满意的结果，但是俗话说不如意者十有八九，我们总会碰到各种困难和问题，这个时候我们需要直面问题，合作过程中一般没有不可调和的矛盾，态度好一点，充分沟通，总能解决的。

虽然我强调商家维护的重要性，并不是说一味的讨好，尊重、责任心都是相互的，不妨我们自己先走出一大步。

老规矩，码字不易，觉得对你有帮助的一定关注哦，如果能帮忙分享到朋友圈或者点个在看，那再好不过了，祝你直播顺利，乘风之上！