

你会做淘宝直播吗 教你快速出货的技巧

产品名称	你会做淘宝直播吗 教你快速出货的技巧
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

你会做淘宝直播吗 教你快速出货的技巧

你会做淘宝直播吗 教你快速出货的技巧

其实直播是一场秀，一场有内容有程序的秀，什么样的东西吸引人或者怎么符合你的店铺，这些都需要有策划，不能说太随意的乱播。

首先，虽然官方说开通不需要花钱，但是不是符合条件以及有等级的开直播，对于小店来说很难。所以就要找那些专门做这一行的，给钱帮忙开通。

开通了直播权限你以为就百事大吉了，这只是刚刚开始。

因为淘宝直播中还有一个叫浮现权的东西，简单的说，没有这个浮现权淘宝自然分流会很少，或者几乎没有，全靠自己请观众，就是自己的亲朋好友啥的，如果自己本身就在某一个社交网站大红大紫了。

所以，我们又花了一笔钱开通了浮现权，嗯，就是这样子。这笔钱反正是比开通直播的钱多。

好，开通了直播之后，流量都是慢慢来的，刚开始一场直播两个多小时，可能一两百人，再接着四五百，到现在一两千或更多，都是一个过程。

而这个过程进化的快慢我觉得很大程度取决于你直播的质量，影响直播质量有几大方面：

1.直播的环境：卖衣服的妈妈当然要选明亮宽敞的，越高级越好，不然怎么有人专门装修直播间赚钱，这点很重要，毕竟背景一下反应了档次

2.直播清晰程度：刚开始，我们也用手机播，那时候觉得已经很不错了，播着播着发现问题就是电池电

量不足以及不高清，经常手机滚烫，随时会有要爆炸的幻觉，还有就是对比电脑直播，清晰度不够，以及不能展示主播信息等；

所以我们决定换电脑直播，但是电脑直播有两个致命的点i5以上，i7的电脑硬件，不然CPU处理不过来，会非常的卡，还有需要买一个主播摄像头以及麦克风。

这两个条件你都具备了，那么你的直播硬件算是足够了。

3.直播内容：其实直播是一场秀，一场有内容有程序的秀，什么样的东西吸引人或者怎么符合你的店铺，这些都需要有策划，不能说太随意的乱播，费时费力效果还不好，所以有目的的，想好如何介绍产品，如何和观众宝宝互动很重要。

4.直播活动：据我这两个多月的观察，对于新店来说，就是没有固定粉丝的店铺来说，前一阶段的直播活动就是烧钱和烧时间。

对于那些有几十万粉丝的店铺，他们的直播是在巩固和扩大自己的影响力。为何这么说，因为如何吸引流量和粉丝，需要做活动，比如给大家发红包，发优惠券，比如经常在直播间低价，才能留得住人。

因为经验所得，有一些宝宝是整天没事在淘宝直播等着抽奖刷红包的，并且很多人习惯这样的低价快销，如果你的价格比较高或者正常，都不能提起这部分人的兴趣。

常用话术

问题一：*号宝贝试下？

分析：提出试穿要求的，说明粉丝对该宝贝至少产生了兴趣，需要耐心讲解。

话术：**（粉丝ID）姐，先正上方红色按钮关注主播，**（主播名字）马上给你试穿哦。

问题二：身高**能穿吗？体重**能穿吗？

分析：直播中经常会出现这样半句语病的问题，需要耐心引导解答。

话术：姐要报具体的体重和身高哦，这样**（主播名字）才可以给你合理的建议哦。

问题三：有吗？有抽奖吗？

分析：这样的粉丝一般喜欢贪小便宜，但这样的粉丝也是直播间的常客。

话术：姐，今天我们的*号宝贝**产品在*点有哦，优惠*元，优惠力度超级大，记得到时候过来哈！/先关注主播哦，我们每天都会有福利的（对于暂时没有抽奖的，有的直接告诉抽奖的方式和时间）。

问题四：**号多少钱？/这个宝贝怎么优惠？

分析：这样的粉丝比较懒，但已经表现出想购买的意思，需要耐心解答。

话术：**号宝贝可以找客服报主播名字领取*元优惠券哦，优惠下来一共是*元，屏幕左右滑动也可以看到各个宝贝的优惠信息，喜欢这件衣服的赶快下单哦。

分析：粉丝没有养成看直播印记的习惯。

话术：姐，屏幕左右滑动可以看到各个宝贝的优惠信息哦，这个宝贝是找客服报主播名字领取*元优惠券哦，优惠下来一共是*元。

问题五：主播怎么购买，怎么领取淘宝直播优惠券？

分析：粉丝已经准备购买了，所以一定要亲自演示怎么操作。

话术：这个姐，你跟着我一起操作哈，先..再..

问题六：*号跟*号比，哪个更好？

分析：女人都是纠结的动物，你应该明确告诉这个粉丝，哪个宝贝适合怎么样的人，然后问这个粉丝她本身是怎么样的，最后明确告诉他选择哪个。

话术：*号宝贝适合**(什么样)的人，另一个宝贝适合**(什么样)的人姐你可以告诉我下你是属于哪种类型的。

问题七：主播身上的衣服是几号？

分析：这样的粉丝纯属是没长眼睛的，但是还是需要保持耐心。

话术：**(主播名字)身上穿的是*号，每件衣服都会有对应的号码牌哦，屏幕左右滑动可以看到对应的优惠信息，下次一定要记住哦。

问题八：**产品有吗?(如：连衣裙有吗?)

分析：这样的粉丝比较懒，需要多耐心引导。

话术：姐可以点开左下角的购物袋，*号和*号都是连衣裙，姐看中哪件都可以告诉我**(主播名字)给你上身展示。