

十三招做好淘宝直播运营

产品名称	十三招做好淘宝直播运营
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

十三招做好淘宝直播运营

淘宝直播运营：玩转淘宝直播的13个关键点

1、说白了，淘宝直播走得还是内容营销的路子，强制营销行不通了，那就加上淘宝直播这样比较新鲜、好玩儿的方式做营销好了。关键点就是靠内容(生活方式推荐、人格魅力吸引、社群价值捆绑、荷尔蒙引诱)引爆传播、刺激消费。但有两个问题:第一，淘宝直播对冲动性消费效果明显，其他嘛，见仁见智了。第二，淘宝直播对内容生产能力的要求很高，大部分商家很显然并不具备优质内容生产能力，想分分钟生产爆款淘宝直播太考验想象力。

2、不要想着靠淘宝直播吸引所有人，有句话叫萝卜白菜各有所爱，如果你是“白菜”就不要去讨好萝卜了。你要明白，你做淘宝直播的第一目的是讨好有消费能力的老粉丝，提高复购率；第二是吸引新粉，吸粉。

3、淘宝直播内容的设计要有两个锚点:第一，淘宝直播的个人特色，少点套路，多点真诚。真诚的内容可能不好成爆款，但也不容易成流星。看看现在天天玩儿快闪(一会儿过气一个)的网红就知道了。你做淘宝直播的目的是卖货不是做明星，别搞错了。第二，产品的独特优势。卖什么就播什么。千万别跑题。你是卖家居了，结果主播对家居一无所知，你是卖老干，结果天天跳舞，就算淘宝直播很火，流量很大，那又怎样?现在能成交还是以后能成交?被虚胖的流量坑得还不够吗?流量不重要，成交才重要。

4、不要太功利。上来就急吼吼的卖货。先把粉丝留下才能谈其他。不要太单纯，真把自己当媒体了，一心只做好内容。内容是为了卖货，别忘了。用内容去承载商品最终达成转化。

5、淘宝直播什么?你的观众是老客，你的目的是成交。淘宝直播垂直领域、有竞争力、观众订制、有互

动的内容就行了。追热点当然热闹，但没用。你的观众是新客，那你的目的是信任，没有信任基础就别谈成交了。

6、要投入多大精力做淘宝直播?千万不要抱着别人有我也要有的心态匆匆上马。每一种营销形态都是一个成交机会，要珍惜。要么不做，要么做好。认真衡量自己的实力，能做就做，不能做也没什么大不了的。做自己擅长的，先去看看每个品类下的大主播，评估一下自己能力跟大主播有差距没，选择差距最小的品类或者没有大主播的品类去做淘宝直播。选择比努力更重要。

7、淘宝直播并不简单。淘宝直播并不像网上说的有网、有手机就可以。内里的弯弯绕并不少。如何在没有流量之前，每次直播前针对粉丝会提到的问题，写好互动话术，导入淘宝直播间人气互动软件（公众号：嗨小猪电商），引导粉丝互动评论，激活粉丝，设置点赞频率，营造直播间热度，获得更多的官方流量，设置前往购买频率，引导粉丝抢购下单。

如何介绍产品?如何跟粉丝互动?如何挑动粉丝的参与热情?如何促成交易?如何以淘宝直播为入口搭建社群?这些都是学问。某种程度上淘宝直播是视频的变种。多跟专业人士学习提高对淘宝的认知。会大大提升你的淘宝直播质量。

8、商家为什么选择平台主播做淘宝直播，而不是明星做淘宝直播?明星做淘宝直播不是常态，对商家本身的运营并不起决定性作用。可以作为噱头打知名度，但明星引来的粉丝都是流水粉，只关明星本身，对商家并不关心。平台主播是商品日常合作的。因为她们有更多时间，跟粉丝互动，更落地，也更专业。

9、多渠道投放。淘宝直播平台那么多，多来几个，反正就是多个手机的事儿。撒网捞鱼，没准有惊喜呢！（淘宝直播中不能出现第三方平台名字）

10、要有点情怀。淘宝直播终归要变成电商标配的。想靠卖萌做淘宝直播是在做白日梦。只有独一无二的内容才是最有辨识度、最能吸引粉丝的。颜值、才艺太泛滥，知识、产品太容易被模仿，只有情怀才是最能建立壁垒的神器。卖衣服不是在卖纤维，而是对美的追求。情怀最不值钱，情怀又最值钱。

11、你的舞台不仅仅在淘宝直播。时刻谨记粉丝粘性的培养，做好利益引导、社群价值观塑造、社交参与感这三点，让粉丝变成你的粉丝而不是平台的粉丝。

12、不要越线，不论是淘宝的还是网信办的，哪些能做哪些不能做，规则里写得清清楚楚。

13、淘宝直播是个长期活动，奢望一步登天是很傻的，做一锤子买卖是很亏本的。靠淘宝直播培养忠实粉丝，搭建以产品为核心的社群，以社群为中心反向升级产品、吸引新粉丝、扩大影响力才是长久之道