

淘宝直播带货怎么收费成本和优势有哪些？

产品名称	淘宝直播带货怎么收费成本和优势有哪些？
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

淘宝直播带货怎么收费成本和优势有哪些？

有数据显示淘宝直播一年带动就业超过173万，现在有直播经验的人越来越吃香了。为什么大家都愿意进入电商直播的领域，这里面的优势是什么？展开一场直播需要消耗哪些成本？这都是商家们所关心的话题，这里给大家讲讲淘宝直播带货的成本和优势。

一、直播带货必要成本

1、装修成本

即使商家对直播间的要求不高，但要装修一个直播间的成本也不低，一个合格的直播间成本至少在两万以上，前期要选择产地，像是卖服装的直播间，至少要有20-30平方米置放货物，像卖小物件的直播间面积就可以相对小一点，设置背景、产品陈列架、直播拍摄设备、灯光设备都是需要花钱的地方。

2、主播成本

虽然现在倡导人人都可直播，但是要做好一名优秀的主播是不容易的，主播不仅要形象上过关，还要有鲜明的个性，能够与用户积极互动。若是商家觉得自己不适合亲身上阵当主播的话，就需要另外聘请主播，邀请达人主播的话，主要费用为坑位费和佣金。有店铺主播的话拿的是时薪，但也有奖金或分成。店铺还要培养主播，所以主播成本是必不可少的。

3、团队成本

现在要一个人运营整个直播是比较艰难的，正常操作的直播间至少要有直播助理、客服、选品师、场控等人员。所以这么多人的一个团队要运营起来一点都不简单，花销也会很高。

4、营销成本

想要让淘宝直播带货达到zui大的效果，还是要尽力留住正在观看用户，首先设置优惠就是留住用户的秘诀之一，利用满减券、免单、红包等福利，吸引用户。如果活动设计不到位的话，商家还很有可能会亏本。另外要想更多新客户进到直播间来，还需要做直播推广，这也是一份无可计量的营销成本。