

# 广州淘宝直播代运营,直播间推广引流

产品名称	广州淘宝直播代运营,直播间推广引流
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

广州淘宝直播代运营,直播间推广引流，

### 一、产品与店铺类目相关

首先大部分卖家直播间都会有一个磨合的过程，不过不管你想卖什么都要先找好产品，直播间刚开始做，淘宝都会多多少少给推荐流量，但是你想让进店访客成交，就必须有可信度高，有优惠力度的产品。

只要形成一次交易有了信任度，下次进你店的几率就越大。所以你一开始选的这个产品价格一定要低，而且是直播间的常规产品。

### 二、产品款式必须好

看淘宝直播的人群基本女性占比多，至少是在85%以上的，她们买东西的时候基本是不理性的，当主播带动情绪高涨的时候她们就会达成成交。

再有就是款式，视觉消费者对款式的要求也是很高的。不要觉得你的价格够便宜就一定有人购买，所以你的直播间产品不但要性价比高还要够好看！

### 三、价格区间

在直播的过程中，一直都在卖一个价格的产品，或者2-3个价格的产品，比如你卖饰品的，全场下来都是100+，300+，500+。

想让产品成交，这个时候有必要拿出一款客单价高的产品，可以多弄几个客单价的产品。并且在直播介绍的时候去做对比，拉高粉丝的心理期待。

### 四、产品多样化

我们做直播玩的就是粉丝营销。所以要留住老粉丝，就需要考虑到产品的多元化了，我们要做到就是让她们在直播间买买买。比如你做女装的，你卖了大衣，毛衣，当然还可以卖裤子，连衣裙，羽绒服等等太多了。这块就不多说了。

产品的结构上，重点的爆款产品，尽可能多设置搭配款，产品要应季，符合当下需求，根据库存来适合推。