

淘宝直播双11互动玩法，宸铠漫总论推广解除流量焦虑

产品名称	淘宝直播双11互动玩法，宸铠漫总论推广解除流量焦虑
公司名称	广州宸铠科技文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	白云区南村中路39号
联系电话	18627127465

产品详情

双十一过后就是双十二大家都在摩拳擦掌，您们目前对于淘宝直播这件事情最大的疑问是在哪呢？

是数据流量问题？付费推广问题？还是产品上架？客服问题？

主播培养，活动方案不会策划，不会跟进活动，活动创意不会玩，欢迎留言，您们的问题会影响到我下期内容的走向，在最短时间内，给到大家最具价值的内容。

我们要贴紧最新的思路，这样我们相比于竞争对手，能领先一大步，直播玩的就是新鲜，谁有新方法，新思路谁就更有未来。

很多人前两年做淘宝直播，很专注，做的很顺，后来就越来越受阻，新的东西，新的信息都不清晰。

今天来聊下双十一的互动玩法，能够有效承接流量增添观众体验感的板块吧。

这个是10月份刚推出的虚拟助理功能，我十分理解有些主播在直播中，有些需要不断重复的优惠点，可能讲着讲着就有点厌烦情绪，弹幕在比较多的时候主播可能回答比较简洁，在这个过程中就比较容易流失流量，虚拟助理可以很轻松的解决这个问题，主播一边直播，他可以不厌其烦的帮助客人对于产品的问题了，比如颜色，尺码，还可以快速查找优惠券，是不是很好用？

很多主播跟我反映的，重复多了会累，情绪上不来了，以及隔着屏幕一直引导效果不好，这下就迎刃而解了，而且虚拟助理非常具有趣味性。来看看下面的演示截图。

还有根据你的观众兴趣智能推荐店铺其他产品的功能，萌萌哒，这无疑提升了你直播间的停留，这就是个送分题啊，大促期间，很多观众不懂的优惠机制，在直播间内激情高压的时候，主播来不及照顾到每一个人的需求，你这一分钟讲完了，下一秒来的客人没听到，这个时候赶快请出可爱的虚拟小助理，引导你的观众查询优惠机制。

内容创作是一个比较熬人的东西，需要花费比较大的精力，可能你一下午就拍了一个短视频，投放出去

之后效果很不理想，这个未知探索的过程是有些煎熬的，但煎熬是值得的。还有个功效就是比较能减肥。

漫总跟我谈笑说，以前的烧钱直通车抠脚大汉，现在都要玩起小清新文字来了，很多人出现了水土不服，但我们现在的电商消费形态就是这样的，除非不做这个行业，必须要调整自己。

还有一个非常能够增加直播间可玩性的一个工具。那就是淘宝的拍卖直播

拍卖直播很容易调动观众的情绪，观众高潮迭起，主播也越播越兴奋在，大幅增加互动还有资源位展示。有人问我这个怎么开通？开通需要多长时间呢？

还有AR虚拟试用，就像是某物app试鞋的感觉。

惊喜盲盒，服务预约 搭配购 拉新

新人免费领 试用派样

提升转化 无线盲盒 在线扭蛋机，在线抽福袋

直播宝 场景购 随心购

老顾客回访 抽奖嘉年华，签到抽奖

相比于竞争对手，能领先一大步，直播玩的就是新鲜，谁有新方法，新思路谁就更有未来。

很多人前两年做淘宝直播，很专注，做的很顺，后来就越来越受阻，新的东西，新的信息都不清晰，

后续还会一直有很多的互动玩法和规则，一定要紧贴官方正当的规则和新出的互动玩法，不要去研究邪道，和科技来的流量全是垃圾流量，什么都没有，短期来看垃圾流量转化都转化不了，长期来看对权重影响非常大。

流量 承接 维护

“老老实实”的干播，百分之一千万，百分之一个亿是来不了大流量的。

很多人说，付费推广太贵了，这个问题标准答案就是，不是付费推广贵，是在你的手里贵。

控制付费推广的投资回报率是有一些方法的，流量花钱去换都会有，但来了之后兜不住，投入就付之东流。这个直播做的就很失败。

下期再论。