

淘宝直播刚开始怎么播？淘宝直播新店有扶持吗宸铠卡卡

产品名称	淘宝直播刚开始怎么播？淘宝直播新店有扶持吗宸铠卡卡
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

这篇对于之前是做淘宝店铺已经有一部分老客的朋友和之前没有电商经验直接开了店铺和直播的，都很适用。#淘宝直播电商#

之前没做过电商就开了店铺和直播的：淘宝直播刚开始，我是谁？我在哪？我要干什么？抓起这个放下那个，很多步骤不清晰不熟悉，工作没有连贯性。

之前有店铺的：店铺刚开始直播，店铺之前的粉丝该怎么去运作他们产生更大价值？怎样通过直播继续做大流量？

大家随我来看一个论点，淘宝是干什么的？有人可能说，淘宝是个电商平台。淘宝就是卖产品的。这些答案在其他方向上可能有它正确的点。但今天我们讲的这个视角。

这些答案都没有正中靶心，对于我们今天探讨的这个方向的答案就是淘宝是卖流量的。

大家都是边播边探索，基于这个未成型的前提下，播了几天很多人就发现，流量少，尤其是很多新开的直播账号，过了流量扶持期，那个流量少的哟，让人心灰意冷，这个时候大家的心情就会出现对流量的渴望。

对流量渴望，那怎么办？找流量去。

官方的超级推荐付费推广

坊间传的一些引流邪道，其实您们也知道手段不正当。

得出结果，走正道的付费推广根本烧不动，花出去的钱回不来。

邪道的东西倒是便宜，低至几百元，你也可以得到“神器”。结果呢，假粉可能是一份心里安慰，也并没有像之前所说，所谓气氛烘起来之后就会出现成交的理想状态。

我时不时会看到一些来找我的人发给我这样的直播间，主播的表情语气都是有些失落，强颜欢笑着甚多。一眼看得穿她心底的脆弱。

人数十几万几万的摆在那，却似冷宫凄凉。挺违和的酸楚。

流量上万了的直播间基本上氛围开始越来越激情高压才符合真实情况。

我看到这样的直播间仅限于来找我的一些问题直播间客人，但我自然观看直播的时候却没见过这样的。短期来看，假人没用，当然也有真人演员，但始终没成交。

长期来看，直播间已经处于一个自己“觉得”人很多，其实别人看不见，权重会大幅损伤的一个现象，只要您们踏入淘宝直播这个领域，就要深刻的知道，权重之重，就像是我们的银行征信。

淘宝直播的大原则，就是私域维稳，公域扶持。这两者之间又存在着鸡生蛋蛋生鸡这样的关系。

私域顾名思义，私，私有化，自己个人的，域，自己的那一片领域。

私域：对于店铺之前有基础的直播间来说，此处的私域也包括你那些老客。你发的微淘，（淘宝的微淘就像是微商的朋友圈），你拍的一些短视频。

私域还有，假设说今天你直播间进来了10个人，这10个人就是你的私域，到了你的店铺/直播间的那一刻就是私域了。

维稳：维护使其稳定。

公域，公，公共的，域，领域。

公域：淘宝直播这个大流量池子里所有的鱼

扶持：偏向，给予。

其实我的职业是语文老师（歪头笑）

鸡生蛋蛋生鸡，只有私域维护使其稳定了，公域就会偏向和给予。给予什么？流量呗我也想大池子里的鱼多给我拨点儿，事实是你没有付费，你没有吸引的前提下，你是拿不到的。

淘宝直播是卖货的平台，他必须非常功利，这不是娱乐的平台，娱乐平台随便分发流量，观众没兴趣划过就是，但这里是卖货的，淘宝希望这些流量能够停下脚步，把钱贡献出来搞成交。把这些鱼最大的转化，产生最大的收益。

双十一预售那天，薇娅是1.3亿人次，李佳琦是1.5亿人次，最终pk成交还是薇娅胜出，如果你们有关注的话，你会发现最近的观看人数，薇娅还是更胜一筹的。

为什么李佳琦当晚的观看更高呢？李佳琦微博首页的广告为他贡献了流量，相比薇娅他做了额外的推广动作的，这么一个人数的差距，结果还是薇娅的转化更厉害些，所以说转化重不重要呢？

明白了这个主次关系，消除了心中的疑虑，您们在做的时候才能一颗心做，篇幅有限，下篇要论很多人都看不懂的内容玄学，看他在我手里怎么现出原形为大家所用。