



# 导购直播入门培训

## —金龙

## 金龙

前阿里小二、目前是美尊网红学堂、金哲机构创始人，美品基地联合创始人、淘宝直播官方商学院讲师、天猫超级店长行业顾问、屯和、吸引力、白墙、雷尔美妆联盟基地导师、及多家机构顾问

直播领域服务过如涵文化、宝洁、汤臣倍健、方太、鸿星尔克、迪尚、艾莱依、九阳、五芳斋、江博士、Terraké、等企业。服务过陈大肉r、雪欧尼Tiffany、悟空姐姐、霜霜大人、高级配方师兰姐、时光之谜等1500+主播

擅长淘宝、抖音快手网红和品牌IP定位策划电商直播数据化运营、主播销售场控培训。

钉钉：



课程说明：

课程对象：线下零售品牌导购

核心解决问题：帮助线下零售导购快速熟悉淘宝直播开播前中后运营

- 一. 淘宝直播平台入门
- 二. 淘宝直播开播前准备
- 三. 淘宝直播开播中操作
- 四. 淘宝直播后复盘

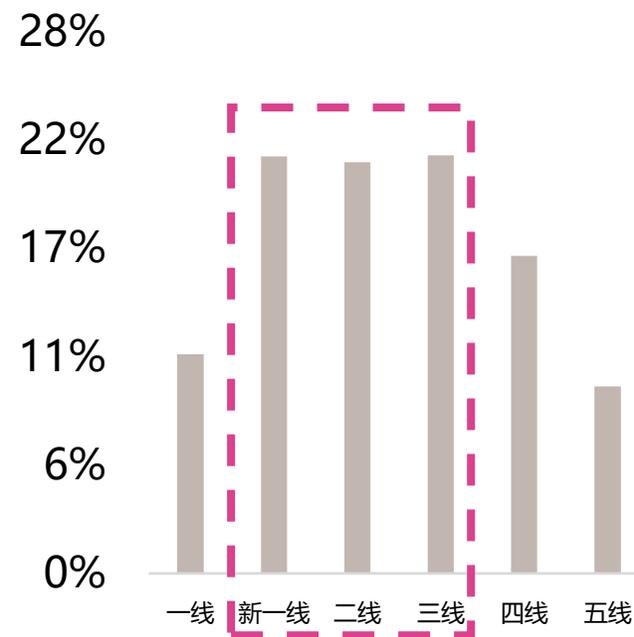
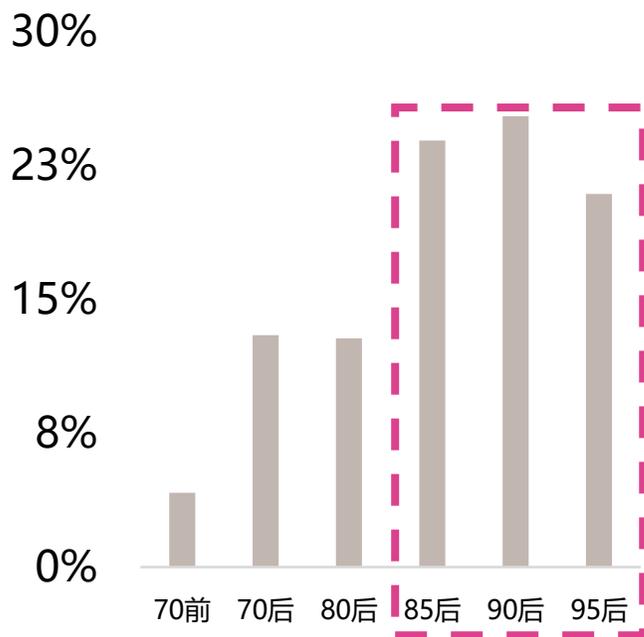
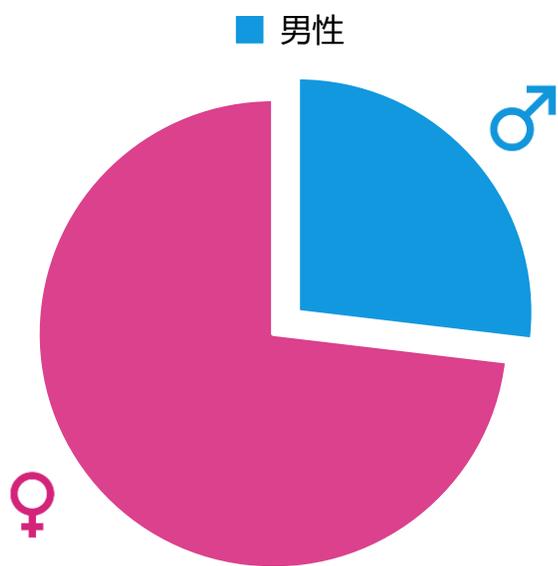


## 一. 淘宝直播平台入门

1. 淘宝直播人群画像
2. 淘宝直播展现位置
3. 淘宝直播优秀主播

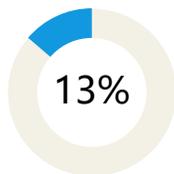


直播用户中女性占大多数，85后和90、95后是主力年龄段，新一线、二线和三线城市用户较多



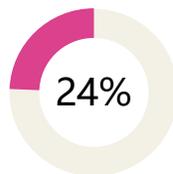


# 1. 淘宝直播人群画像



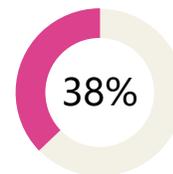
居家宅男

宅，居家型，中等消费力，以二三四线城市居民为主，85后和95后居多



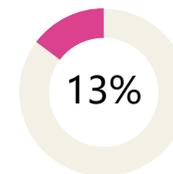
成熟御姐

有钱有闲，较高消费能力，主要居住在二三线城市，85后和90后居多



精致少女

年轻任性，中等消费力，主要居住在二三四线城市，95后和90后为主



持家主妇

居家贤惠，消费能力较低，主要居住在三四线城市，85后和90后居多



# 传统门店导购 + 传统图片电商

- 眼见为实
- 社交互动
- 沟通效率
- 购物体验
- 无限货架
- 无限地域
- 无限时间
- 流量集中

= 淘宝直播

24小时在线线上万达



# 2. 淘宝直播展现位置



手淘首页



猜你喜欢



直播首页



店铺首页



## A. 淘宝首页

### 1、直播频道入口

a. 这个位置从第二屏一直在往上移到目前首屏位置，成为直播频道最重要入口之一

### 2、猜你喜欢-全部

a. 下拉第10个位置目前是超级推荐推广位、最重要的直播推广流量来源

### 3、猜你喜欢-直播

a. 左边是跳转到直播频道二级关注频道页

b. 其余是千人千面展现、近期搜索浏览记录、收藏加购下单记录、性别、年龄、购买力、历史消费偏好

### 直播频道入口



### 猜你喜欢-全部



### 猜你喜欢-直播





## B. 微淘首页

### 1、微淘首页

- a. 关注主播快速进入入口
- b. 钻展微淘推广首页（粉丝通）

### 2、微淘直播专栏

- a. 关注且正在直播的主播优先展示
- b. 其余是千人千面展现

### 微淘首页



### 微淘直播专栏





## C. 直播频道首页

### 1、精选千人千面的推送原则

- a. 近期搜索浏览记录、收藏加购下单记录  
性别、年龄、购买力、历史消费偏好  
、历史浏览互动关注主播
- c. 主播第一个位置是钻展直播频道推广位

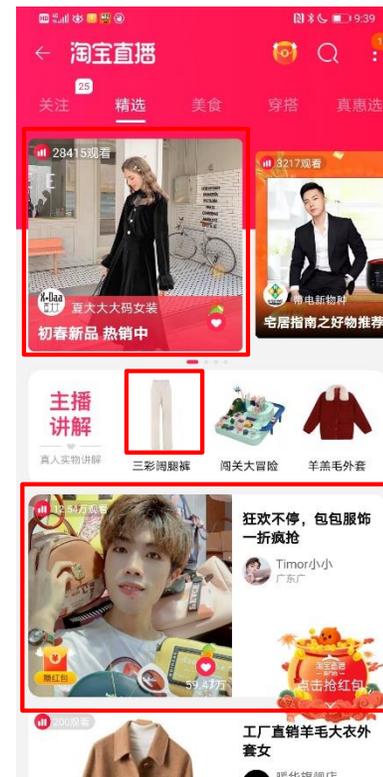
### 2、首页焦点图

- a. 固定资源位，不是千人千面
- b. 官方活动+机构奖励+商家奖励+  
活动奖励

### 3、宝贝讲解推送

- a. 审核通过的有白底图的宝贝讲解  
会根据千人千面规则推送上首页
- b. 首页展示的白底图看点会优先  
展示第一个

### 频道首页





## D. 店铺流量入口

### 1、店铺页面

- a. 相比以前banner大了3倍
- b. 培养粉丝看店铺直播购物习惯

### 2、宝贝详情页

- a. 以前没有这个浮窗，新增加，加大流量导入直播效率
- b. 产品页面下第二屏有个直播小横条

### 3、直播滑动页面

- a. 通过上下滑动也会进入到其它直播间，千人千面展现

#### 店铺首页



#### 产品详情页



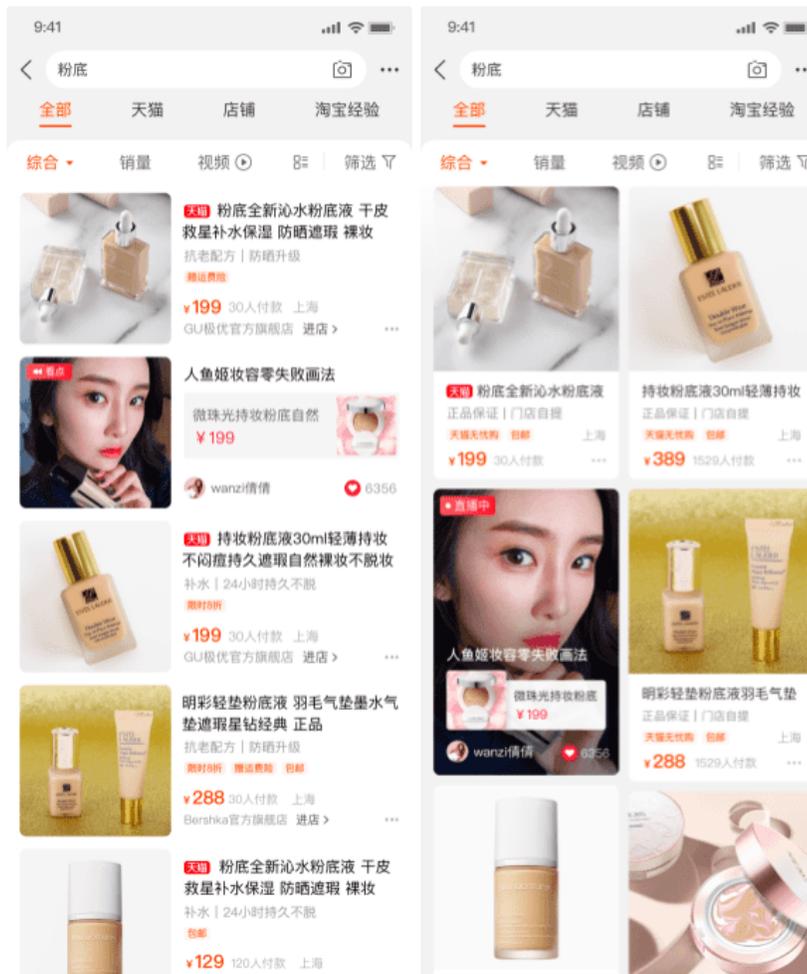
#### 店铺微淘页





## 2. 淘宝直播展现位置

未来还将有搜索流量入口给到直播  
直播将逐渐成为顾客重要购物方式



搜索 (测试中)



# 3. 淘宝优秀主播



# 淘宝直播

## 美搭

1	-		薇娅viya 其他	11	15		小侨Jofay 其他
2	-		烈儿宝贝 美搭	12	118		雪欧尼Tiffany 美搭
3	-		陈洁kiki 美搭	13	new		yeswomen小宜 美搭
4	11		恩佳N 其他	14	16		祖文妈 母婴
5	11		fashion美美 美搭	15	120		小小玉米Corn 其他
6	19		张大奕eve 美搭	16	14		商商sunny 美搭
7	-		柯柯baby 美搭	17	11		宁儿买买狂卖 美搭
8	13		安安anan 美搭	18	123		淘女郎demi 美搭
9	18		小乐小主 美搭	19	14		粉红爷爷 美搭
10	139		于momo小饺子 美搭	20	110		六公主 美搭

## 美妆

1	-		李佳琦Austin 美妆个护	11	new		谢婷婷stephy 美妆个护
2	12		bbgillian代王 其他	12	15		汉小仙 其他
3	new		uni颖儿 美妆个护	13	16		曹米娅Miya 美妆个护
4	11		上仙曾虹畅 其他	14	11		我和金星一样 其他
5	13		芒果台魏恺辰 其他	15	134		美妆师sendy 森碟 美妆个护
6	-		演员刘玉婷 美妆个护	16	14		小鑫鑫老师 美妆个护
7	new		马旺财KK 美妆个护	17	-		范爷冰 美妆个护
8	12		SHIRLY 李欣瑜 其他	18	19		幽灵公主 美妆个护
9	-		杰哥千千岁 美食	19	117		张沫凡MOMO 美妆个护
10	18		冷小雪Yoki 其他	20	new		不因小姐mm 其他

## 美食

1	-		考拉二小姐 美食	2	-		grace颖子 美食
3	16		蜜蜂姐姐 美食	4	-		798美食 美食
5	12		Foodie小文 美食	6	18		sunny小菲酱 美食
7	11		小肥羊summer 美食	8	15		橘丽丝Genius 美食
9	11		香香姐姐Alina 美食	10	15		暴走的蜜豆包 美食

## 母婴

1	111		周家小鱼 其他	2	112		二寸Ercun 母婴
3	115		ME壹一 母婴	4	12		若大王 母婴
5	-		幼师阿曼儿 母婴	6	12		政政的新装 母婴
7	14		柒柒优品 母婴	8	12		依依潮童馆 母婴
9	12		xin小小梦 母婴	10	12		予萱爸爸 母婴

更多请查看 淘榜单<https://tbd.wshang.com> 1月



# 3. 淘宝优秀主播



女人三十 应该怎么活

我是薇娅

@我是薇娅viya · 2019年12月09日  
女人30, 自己做主, 才有做不完的公主梦和打不败的女王心。#vlog日常  
♪ 我是薇娅viya创作的原声 -

62.9w  
1.1w  
1.3w

留下你的精彩评论吧

薇娅viya  
18410107 观看 | 广州市

今晚19:00点到19:40点 淘宝直播 ID:53707

3CE专场  
19:40分零食节开抢

红包提醒  
先领后买更划算

新粉1 亲密度 24

购物休... 送来

MokshaTy送来

al希西 江中米稀预售米稀预售米稀预售

燕子monika 腊肠

wrb\_517 手机

阳阳蛋糕坊 打印机

L1508514737153\_0774 111111

【薇娅推荐】...  
¥45.0

1543.2万

跟主播聊什么?

李佳琦Austin  
16034702 观看 | 上海

关注

淘宝直播 ID:92817

红包提醒  
先领后买更划算

闵霞闵霞6...关注了主播

切勿相信短信、彩信、且淘宝网页, 更不要相信其他交易方式 (如直接转账) 谨防上当受骗!

我是yqlucky 直播的时候可以买。

我是yqlucky 这是昨天的。

tbn74969307 你好

赚钱秘籍  
2833.5万

跟主播聊什么?

00:00:04 倍速 02:56:17

李佳琦Austin

粉丝 1789.44万 | 最爱TA 10.08万

关注 粉丝群

精彩回放

听说今晚有口红试色 02/10

回放 1596.91万观看 | 25宝贝

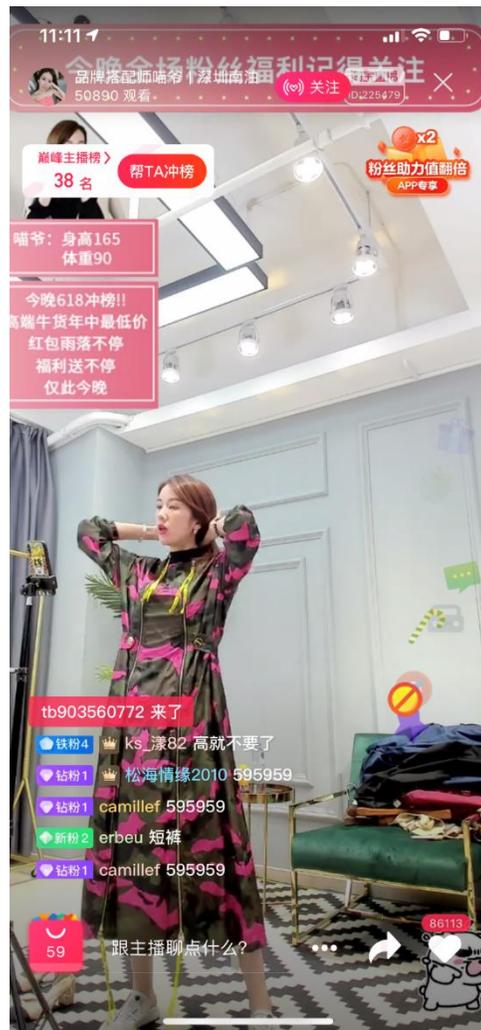
直播间宝贝  
下拉详情页领券  
完整版

春季护肤小课堂 02/08

回放 1657.97万观看 | 25宝贝



# 3. 淘宝优秀主播





# 3. 淘宝优秀主播





# 3. 淘宝优秀主播



考拉二小姐 301435 观看 | 杭州 关注 淘宝直播 ID:144902

元宵节 抢888元红包

每晚19:30开播

- 找热门链接客服 报纯数字领券
- 售后问题 找热门链接客服 转人工客服
- 左右滑动查看 优惠信息
- 点击蓝色双箭头 查看宝贝 讲解
- 中奖快递物流 请在淘淘查看

公告 郑重提示: 购买直播推荐产品请确认您拍下的购买链接描述与实际商品一致, 切勿相信福袋、秒杀、直播专属链接, 更不要相信其他交易方式 (如直接转账) 谨防上当受骗!

赚钱秘籍 11.36万

44 跟主播聊什么?

00:00:05 倍速 05:06:31

Foodie小文 342312 观看 | 中国 关注 淘宝直播 ID:106201

元宵节 抢888元红包

快速查看宝贝讲解

6	4	12	11
00:13:50	00:21:26	00:42:56	00:43:12

赚钱秘籍 0

63 跟主播聊什么?

00:26:00 倍速 02:32:13

sunny小菲酱 78719 观看 | 九江 关注 淘宝直播 ID:107451

元宵节 抢888元红包

美食大聚惠 你想吃的零食都有 吃货必备福利

找3号链接客服 报纯数字领券

关注涨10个 抽奖

公告 郑重提示: 购买直播推荐产品请确认您拍下的购买链接描述与实际商品一致, 切勿相信福袋、秒杀、直播专属链接, 更不要相信其他交易方式 (如直接转账) 谨防上当受骗!

赚钱秘籍 26925

63 跟主播聊什么?

01:11:04 倍速 04:07:43

白露丹丰 51973 观看 | 中国 关注 淘宝直播 ID:54017

元宵节 抢888元红包

公告 郑重提示: 购买直播推荐产品请确认您拍下的购买链接描述与实际商品一致, 切勿相信福袋、秒杀、直播专属链接, 更不要相信其他交易方式 (如直接转账) 谨防上当受骗!

赚钱秘籍 22786

48 跟主播聊什么?

01:16:31 倍速 07:02:16



**每天看优秀主播直播1小时**



## 二、淘宝直播开播前准备

1. 直播间设备布置
2. 直播间陈列构图
3. 直播时段时长安排
4. 手机直播预告如何创建
5. 开播封面标题如何选
6. 直播简介与印记
7. 直播间产品添加与开播设置
8. 直播间人设定位

## 最新福利：

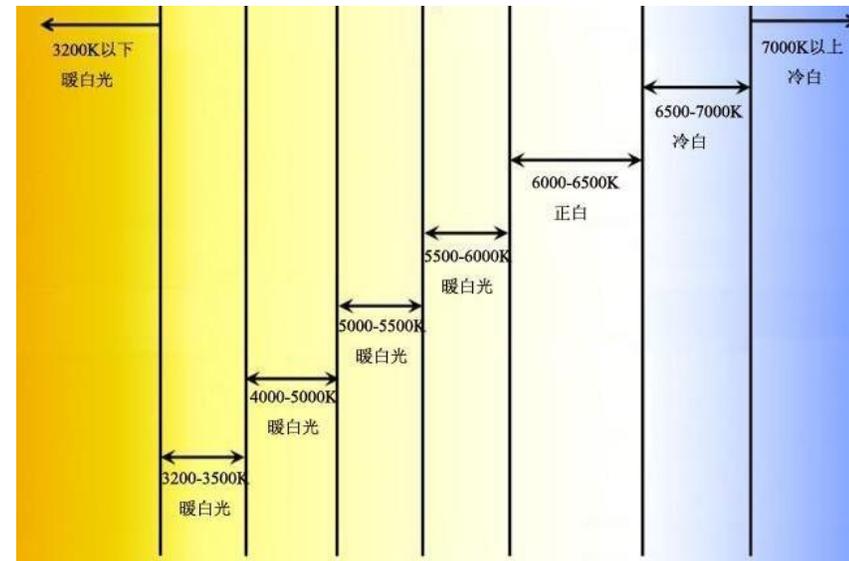
**商家直播开通：** 商家0门槛开通直播，当天开播时长满足，第二天就会有公域浮现

**机构达人开通：** 机构随时可以开浮现



## a.灯光设备

## 色温



3000K	4000K	5700K
3000K暖黄光（暖白光） 一般用于家庭、酒店、咖啡馆等温馨的环境	4000K暖白光（冷白光） 可以营造温馨气氛，家庭装修建议选用	5700K正白光（日光色） 如中午的太阳光，有较高的流明和显色性，应用广泛



## a.灯光设备

### 手机直播：灯光+手机

### 美颜补光 上榜利器

According to the anchor Gao Yan value

冷暖色温 照出主播高颜值





## b.陈列布置

- 1、直播间背景简洁，灰色或深色背景优先
  - 2、摄像头范围的背景里如果有灯光最好不是直接亮光源，光源（包括射灯）最好小瓦数，避免画面曝光
  - 3、家里直播有1-2盏中等功率以上环形灯最好。
- 推荐：1-南冠环形灯（美妆、食品、百货）  
2-金贝球形灯（服饰类大直播间）



		房间布置		
		3.5米		
		陈列/或者壁画壁灯		
		货架上+小功率白光射灯		1.8米
桌子上方 1吊灯装饰	样品架	椅子	电脑桌	2米
		桌子		
		球形灯	摄像头 环形灯	球形灯
				1米



## b.服装陈列布置





## 2.直播间陈列构图

设置福利  
吸引观众互动

提醒查看  
印记

陈列美观  
拿起来就能讲



活动主题明确

大促活动 常驻直播间

品牌LOGO提升调性



## 一场直播建议不低于4个小时、每周5天、早高峰、晚高峰、要把握

- 早上 5-9点      ➤ 宝妈 学生多
- 上午 9-12点   ➤ 宝妈 多
- 中午 12-2点   ➤ 白领多
- 下午 14-17点   ➤ 各类
- 傍晚 17-19点   ➤ 各类
- 晚上 20-24点   ➤ 各类人群 (流量高峰)
- 午夜 0-4点     ➤ 学生 IT白领

各开播时段流量情况 近30天





# 4.直播预告如何创建

## 直播形式 1

直播活动

日常直播间

聚划算直播间

直播画面

竖屏

横屏

## 直播宝贝 3



直播开始时间 \*

现在开始

封面图 \*



750x750, 必填



1120x630, 必填

标题 \*

请在这里输入标题 0/10

简介 \*

请在这里输入直播简介 0/140

直播栏目 \*

+ 添加标签

直播位置

中国

北京

北京市

开播时间—提前有效

封面—门店招牌

标题—海报主题

简介—海报内容

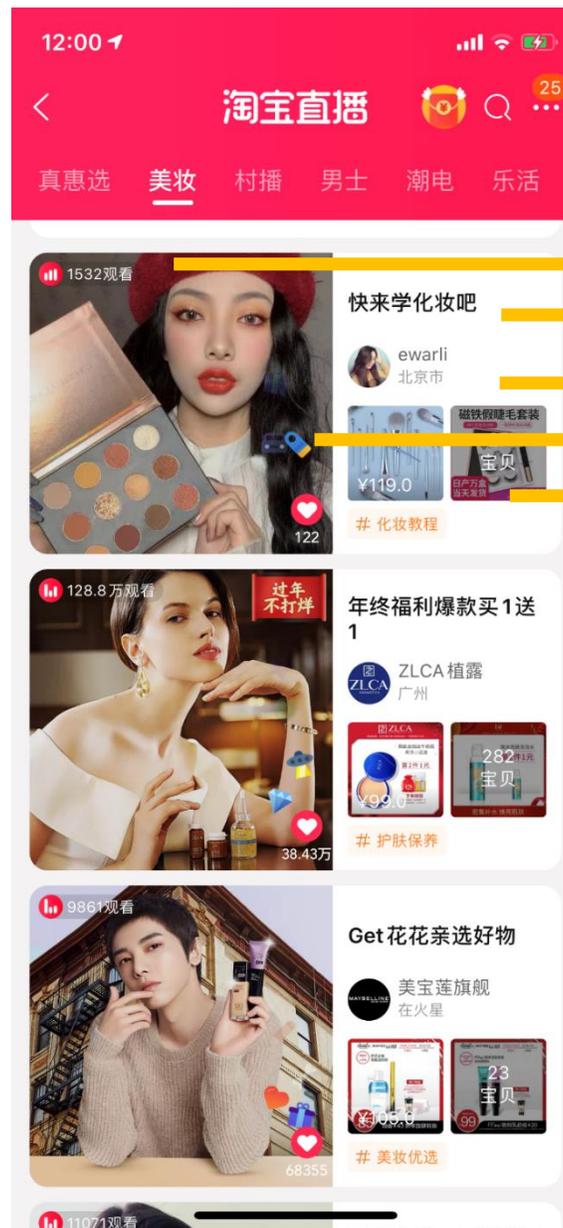
栏目—品类分区

位置—开播地点



# 5.开播封面标题如何选

## 1、封面就是招牌、决定进店流量



观看数  
标题  
名称头像  
封面  
产品



淘宝给你的是展现曝光

封面点击率决定进店人数

好的封面包含以下3个核心

- 1、色彩
- 2、构图
- 3、创意





# 5.开播封面标题如何选

封面违规注意事项：拼接、文字、穿着暴露、清晰度





### 好的标题可以提升封面点击率



#### 主播优势

职称维度  
专业度  
粉丝维度



#### 产品特色

产地  
功能性  
相关人群属性



#### 直播内容

季节性  
活动优惠  
场景内容



#### 创意性

好玩有趣  
行业热词  
流行元素

标题跟封面图的相关性，以及标题中不可出现秒杀符号等极限词组



### 标题

怎样写出好的标题



标题组合示例

美妆达人打造精致妆容

精致妆容让我每天18岁



## 优质案例



直播简介—预告填写

直播印记—直播中填写

## 错误案例





# 直播简介与印记

简介描述（字数限制140字）



### 1.扣紧标题

整体标题  
延伸性介绍



### 2.脚本简述

本场直播内容  
以及观看主播  
关注主播利益点



### 3.自我介绍

主播个人的职业性  
以及专业性介绍



### 4.直播场景

特色直播场景，  
或每次直播的主题

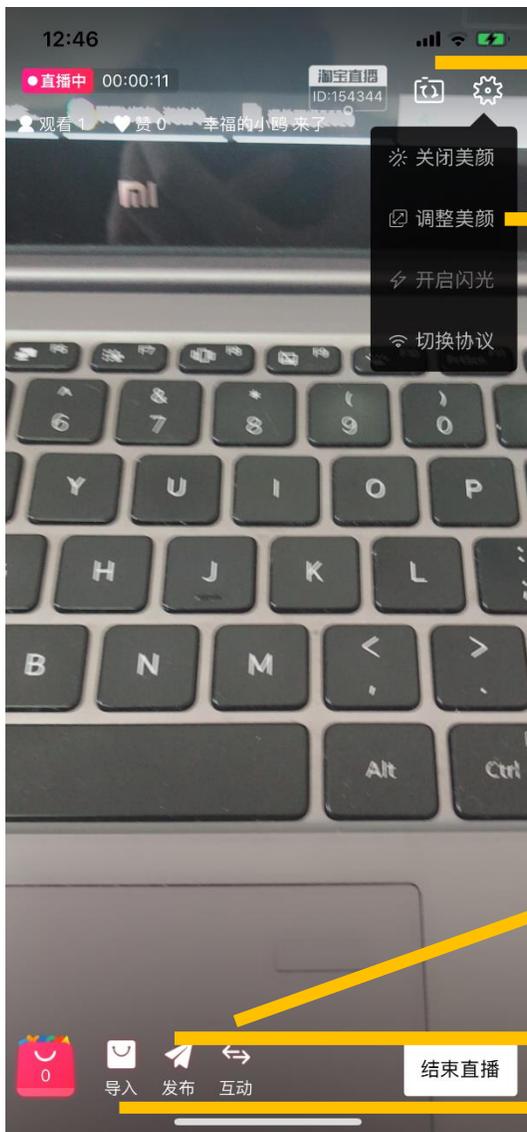


### 5.产品相关

产品故事  
产品功能性等



# 7.直播间产品添加与开播设置



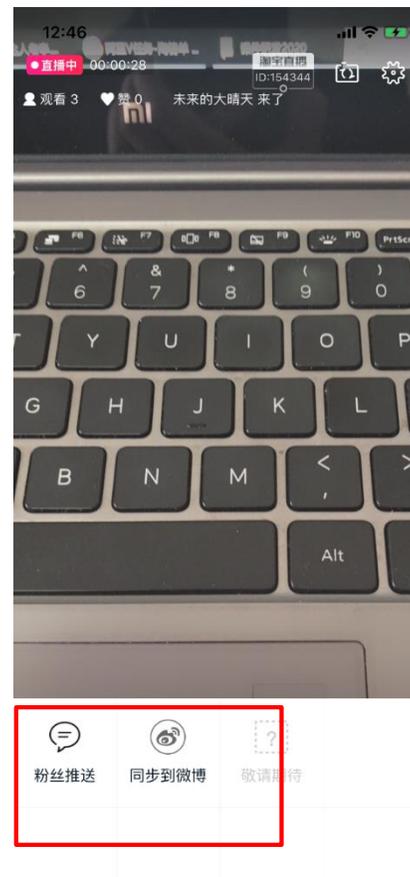
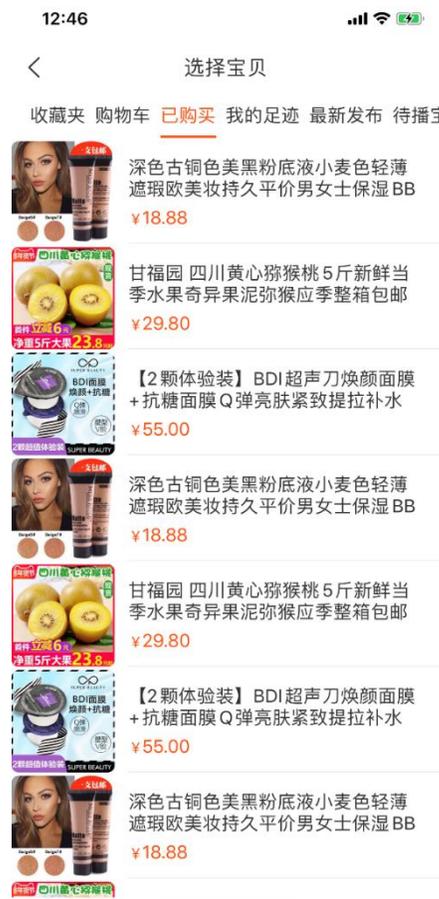
切换镜头

美颜

互动连麦PK

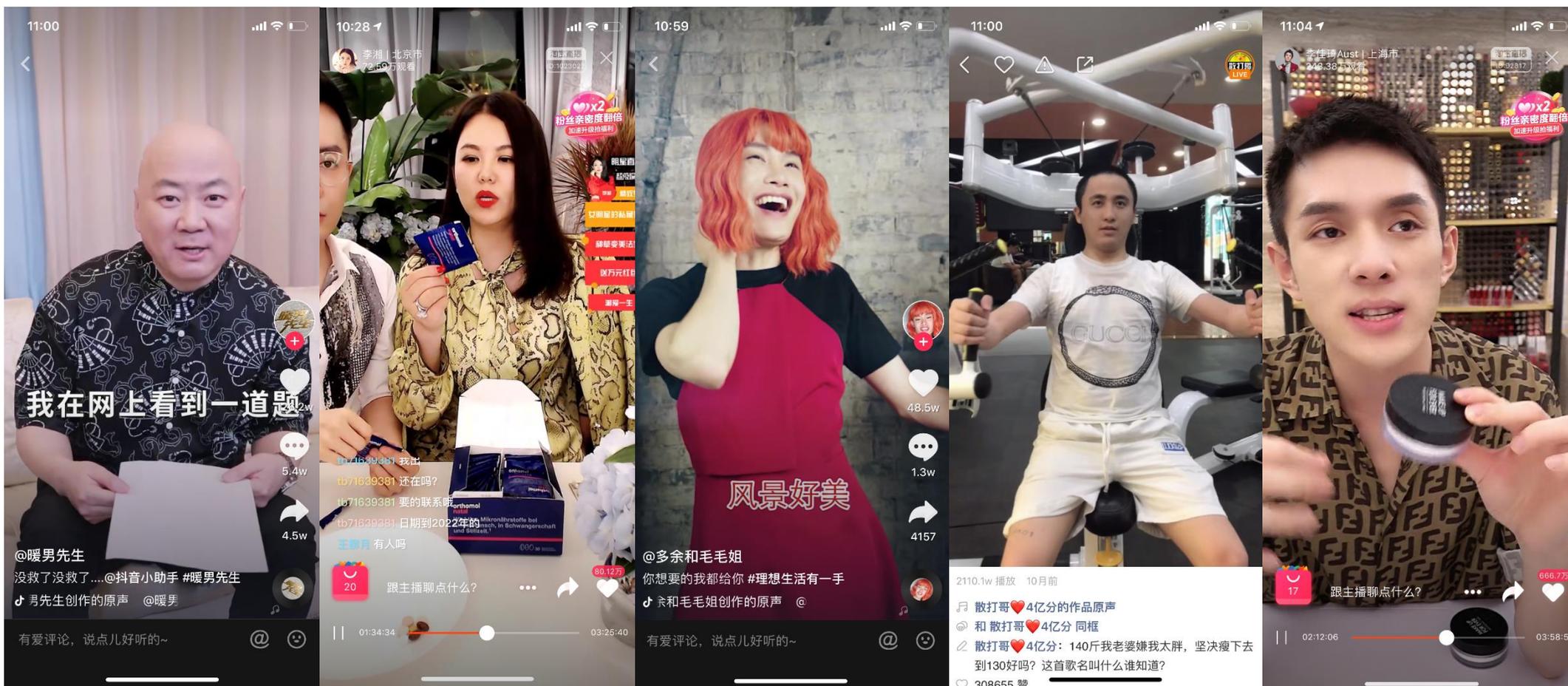
粉丝推送&同步微博

添加产品





## 明星、微博抖音红人、淘宝快手主播、人设的差别





# 关键词一：超级人设

### 明星、微博抖音红人、淘宝快手主播、人设的差别

人设类型	呈现形式	互动深度	曝光频次	曝光量	粉丝距离	人设一致性
影视明星	影视节目	低	低	巨大	远	低
节目主持人	直播节目	较低	较低	大	较远	较高
微博红人	图文+视频	适中	较高	较小	适中	适中
抖音红人	视频+直播	较高	适中	大	适中	适中
快手主播	视频+直播	高	高	适中	很近	高
淘宝主播	直播电商	高	高	小	近	高

## 主播更多是本色出演，选人非常重要



## 超级人设优势

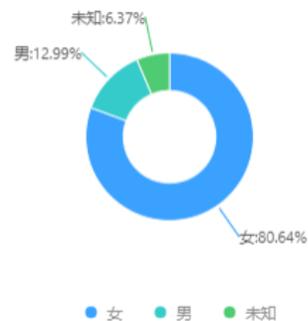
### 1、吸引精准粉丝



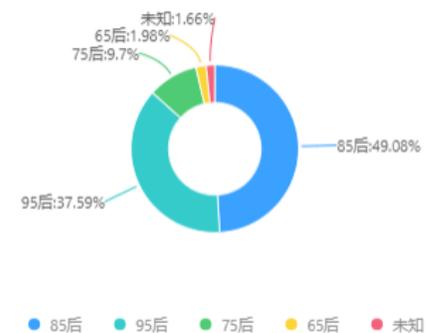
#### 粉丝分析

##### 基础特征

##### 性别占比



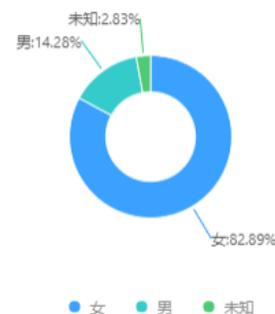
##### 年龄分布



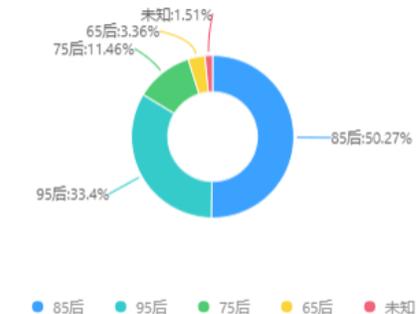
#### 粉丝分析

##### 基础特征

##### 性别占比

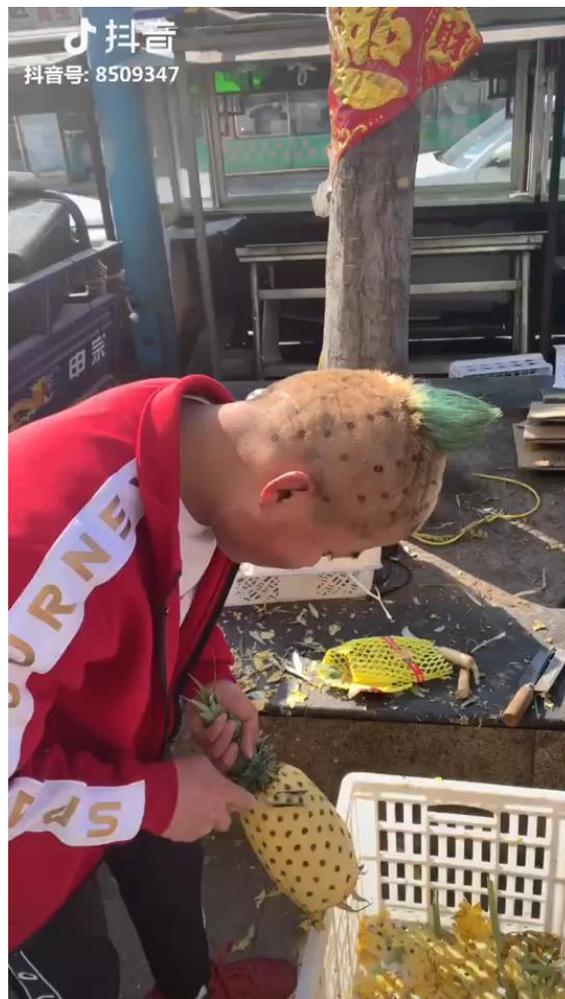


##### 年龄分布





## 2、提升关注度





## 3、提升互动&停留时间

	<b>夏季无感妆容的必备 - (达人)</b>	2019-07-03 20:14:19	手把手教化妆	位置:中国 上海 上海市	平均在线时长: 14.5min	粉丝精准度: 31	时长: 3h21min	平均在线人数: 58253.43
	<b>画上就是迷人女孩 - (达人)</b>	2019-07-02 20:14:10	手把手教化妆	位置:中国 上海 上海市	平均在线时长: 11.8min	粉丝精准度: 30	时长: 3h35min	平均在线人数: 45600.82
	<b>韩国选款 新款剧透 - (达人)</b>	2019-07-03 20:39:41	每日上新	位置:韩国 韩国 韩国	平均在线时长: 2.6min	粉丝精准度: 25	时长: 2h45min	平均在线人数: 2002.65
	<b>面膜生产大揭秘 - (达人)</b>	2019-07-03 15:02:41	韩国国家馆	位置:首尔	平均在线时长: 2.0min	粉丝精准度: 25	时长: 2h9min	平均在线人数: 702.10

VS





### 5、人设品牌先天具有传播优势

香奈儿、雅诗兰黛、迪奥、GUCCI、福特、李宁.....

  
IN  
ORDER  
TO BE  
IRREPLACEABLE,  
ONE MUST  
ALWAYS  
BE DIFFERENT.  
—COCO CHANEL



ESTÉE LAUDER





# 10种超级人设分类





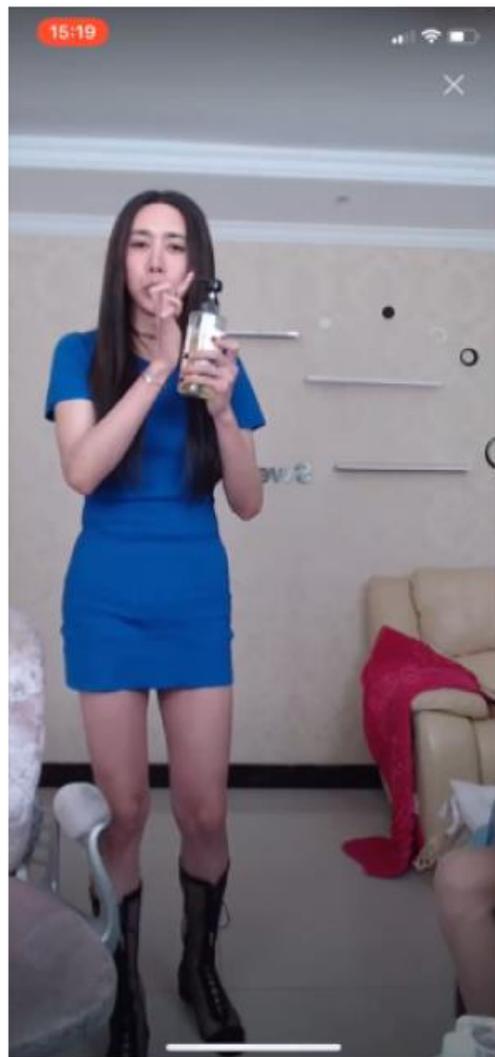
## 2、娱乐型（幽默是生活的调味剂）







## 4、反差型（物以稀为贵，丰富的淘宝生态）





## 5、颜值型（颜值即正义）







### 总结：

1. 专业人设是主播持续输出内容的关键
2. 1-3个人设大于4分，吸粉更快
3. 激情、亲和力、销售力、专业是最容易提升的4个人设维度
4. 根据人设评分，提升差异化人设
5. 人设不够、CP来凑，两个人人设互补更强



## 三、淘宝直播种操作

1. 直播中互动内容策划
2. 直播中场控技巧
3. 直播间卖货FABE
4. 直播中公关艺术



# 1.直播中互动内容策划

## 4大内容和线下店铺导购内容非常类似

**主题内容:** 结合店铺需求, 粉丝日常关心话题, 节日话题 (七夕), 产品, 品牌等元素来选择

**产品内容:** 店铺聚划算、新品发布, 店铺爆款, 主播热推, 宝贝点击率, 店铺产品梯队 (头部、胸部、腰部)

**互动内容:** 建立游戏库、才艺表演、热点话题更新八卦 热搜新闻 护肤穿搭小窍门、产品展示和实验、直播间话题投票抓粉丝关心的问题。

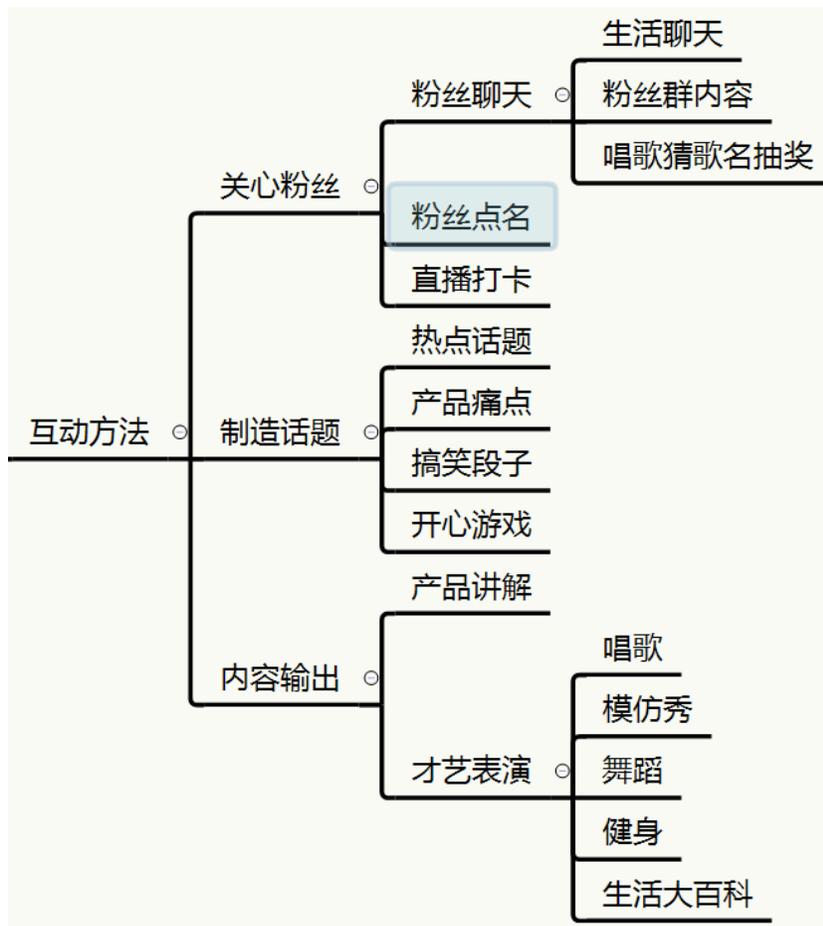
**直播节奏权益:** 根据粉丝画像, 历史直播数据来分析什么时间段直播最有效, 几个小时的直播主播和粉丝状态最佳, 拆分直播时间, 分段展示直播内容把控直播节奏, 明确每个点的直播福利政策, 吸引粉丝停留互动。





# 1.直播中互动内容策划

互动内容：除了产品、还有很多可以和粉丝互动、建立信任的方式



连麦PK：  
 1、熟人  
 2、同层级  
 3、非竞争对手





产品内容：除了产品、还有很多可以和粉丝互动、建立信任的方式

产品类型	产品解释	参考比例
引流产品/竞争产品	知名度高、性价比很高、需求很大、刚需产品	10-20%
利润产品/主推产品	有差异点、性价比不错、需求大、利润还行	50%-60%
形象产品/炮灰产品	主推产品的锚点产品、价格偏高、突出主推款利润	5-10%
搭配产品/补充产品	跟进引流产品和利润产品搭配的相关品类产品	10-20%
福利产品/限量产品	配合主播活动、吸引人气、不赚钱限量福利产品	5-10%



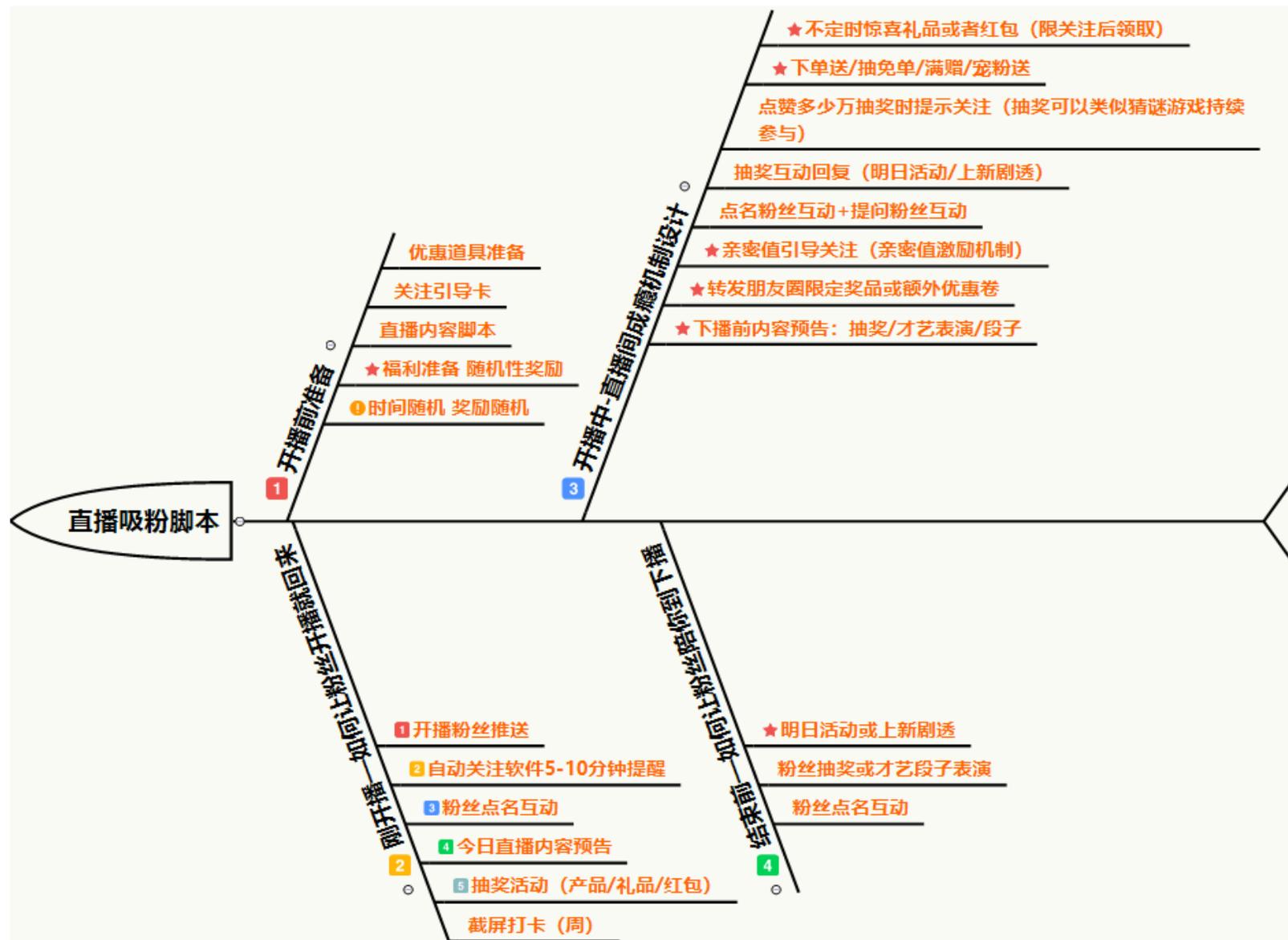
# 1.直播中互动内容策划

吸粉脚本

类似线下  
人少的时候

小区传单  
店面促销  
门口引导  
试用体验

.....





分享你所热爱的一切



**直播卖货与线下导购最大的差异点：**

**直播间是一对多，不是一对一**

- 1. 你无法满足所有人需求，只能尽量满足大部分人需求**
- 2. 粉丝的问题不是都要直接回答，可以挑重点聪明回答**
- 3. 要经常互动与抛悬念，留住粉丝在直播间才是卖货前提**  
**提问扣1互动、抽奖互动很有效**
- 4. 是性价比，而不是低价引导购买，放大价值是关键**



### a.卖点提炼

- 1、从产品特点入手
- 2、从产品的应用场景入手
- 3、从产品类别追根溯源寻找差异化
- 4、从对抗竞品方向思考
- 5、从为消费者带来的利益、解决他的痛点需求角度
- 6、从产品使用者使用感受入手

TIP：从产品评论中挖掘卖点、小红书、客服手册、知乎搜索



## b.形象展示卖点:





a.中低价快消品-FABE特优利销售法则

是直接介绍还是先放悬念？ 痛点？





# 1.直播中互动内容策划

美尊网红学堂—产品超级卖点表 (建议填写顺序1-2-3-4-5-6-7-8-0) 每个产品的核心卖点

		1	2	3	4	5
买	0-痛点问题提炼	夏天男生不知道买什么T耐看又不挑场合?	夏天不知道买什么T更舒适透气, 还不变形?	夏天T都穿不了多久?	喜欢修身的T, 不知道哪个品牌的修身版型好?	
	0-痛点升华	老被女朋友嘲笑没有衣服	粘身T最烦人, 影响心情	平时太忙, 挑款式买衣服很伤脑	版型没选好, 显得老气不精神	
买我的	1-特点F	CK 国际品牌	面料好	做工质量好	版型修身	
	2-优势A	国际大牌有面子、有品质	舒适凉快、不变形、不粘身	耐穿	上身好看	
	3-利益B	上班、聚会, 谈恋爱 不浮夸不LOW	普通T容易变形, 粘身, 不够柔软、不耐穿	领标不刺脖、穿久车线不会掉	过于宽松、或者或与紧绷、袖子长, 领子紧, 长度不合适	
	4-展示方法E	展示LOGO	对比面料细节	看车线密度, 3厘米针数	上身效果	
	5-权威	CK美国第一大设计师品牌, 品牌店遍布全球, 高档商场	面料产地证明	工厂规模图片	CK出名就是靠版型	
	6-从众	淘宝上搜索销量ckT恤评价都很好	阿玛尼也是用这种棉料	很多大牌的指定贴牌工厂	身边很多朋友都喜欢他们家版型	
马上买	7-性价比说辞	线下门店价格 798 今天398, 还有礼品				
	8-稀缺说辞 (限时限量)	限量50件, 倒计时开始秒杀10分钟, 前5名下单送CK钥匙扣				



你怎么这么丑?

这么丑也好意思当主播?

双眼皮是割的吗?



黑粉

衣服被你毁了, 没气质!

皮肤真差, 没气质。

你的腿好粗!



## 发现就拉停处罚1-30天 重则封号

1. 提微信 电话号码
2. 提其它抖音 快手平台
3. 非法言论
4. 直播间空镜头超过5分钟
5. 下播后直接关闭APP没有点结束推流(黑屏直播)
6. 镜头里面出现宗教佛像、政治领导人



## 三、淘宝直播后复盘

1. 直播后数据查看
2. 直播后权重流量解析
3. 主播等级介绍
4. 不同阶段运营核心



# 1.直播后数据查看

12:47 📶 🔋

< 直播详情 ...

## 直播间主营宝贝以“护肤品”为主 | 测试

开始时间: 2020/2/5 12:46  
结束时间: 2020/2/5 12:47



[完整版回放] 测试

00:00:44

### 直播数据概况

累积观看  
3

↓ 下降99.96%

最高在线  
3

累积互动  
0

↓ 下降100%

累积商品点击  
0

↓ 下降100%

[查看用户评论分析](#)

### 粉丝情况

粉丝回访  
0

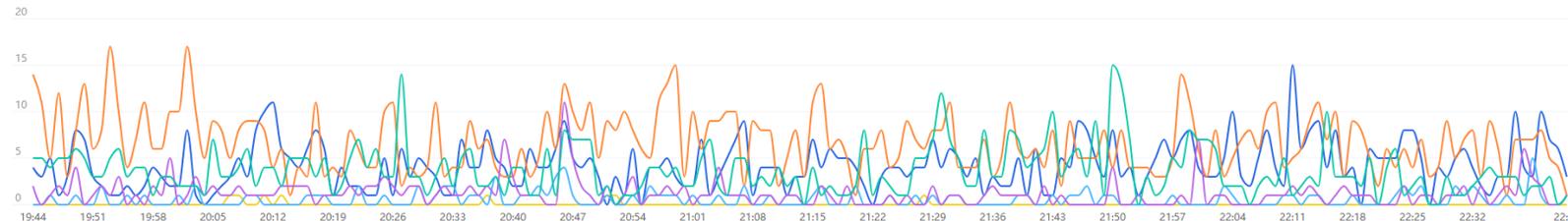
↓ 下降100%

### 流量来源

最近1小时 | 最近3小时 | 全部

浏览次数 ●  
4,370

来自直播推荐
来自店铺
来自关注
来自微博
来自分享回流
来自开屏推送
来自其他



本模块仅统计手机淘宝数据

### 粉丝资产

粉丝人均观看时长(秒) ●  
1,282.79

观看指数 ●  
96

粉丝浏览次数 ●  
3,705

新增粉丝数 ●  
18

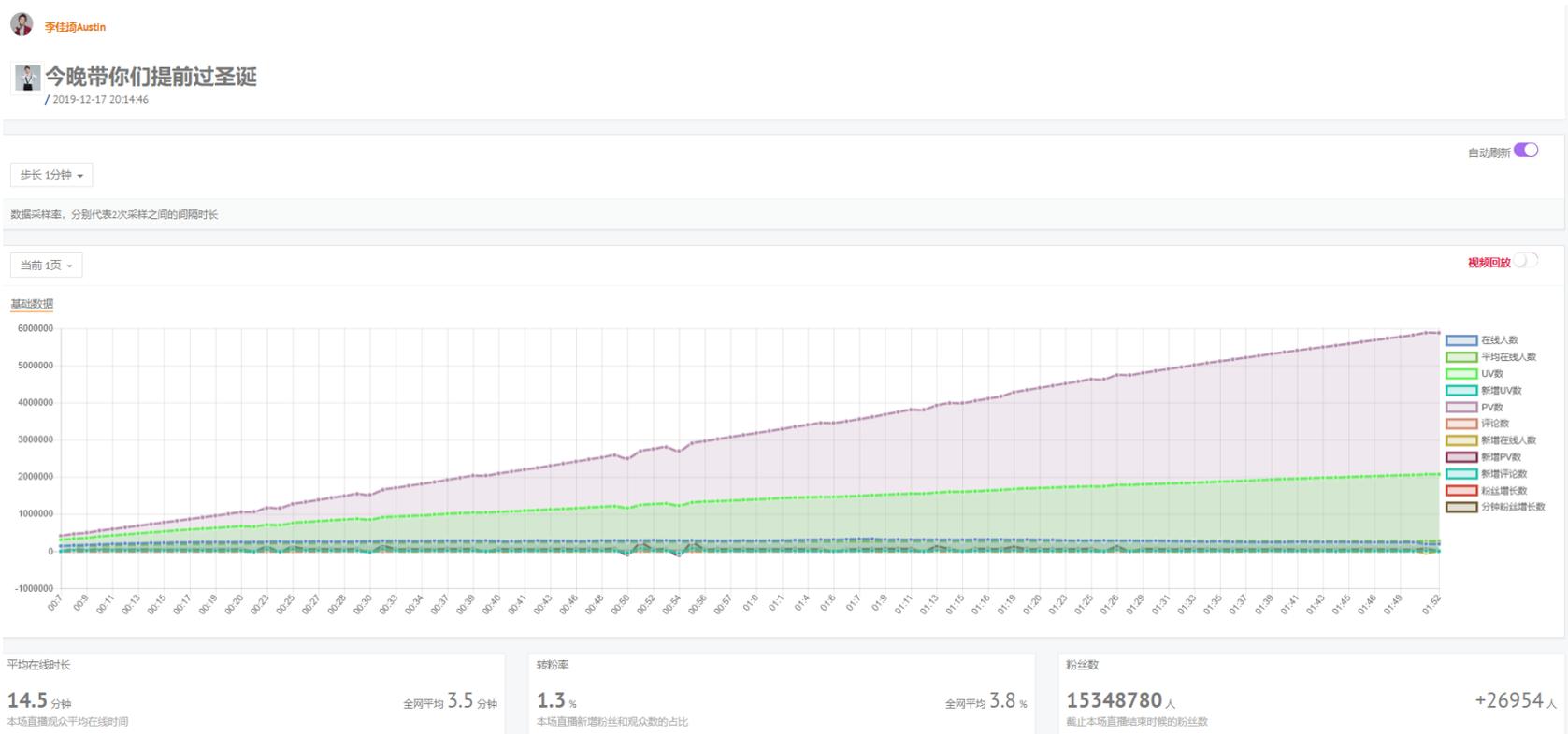


美尊网红学堂 直播间效率模型参考

直播间	展现量	点击率	总访客数	转粉率	新增粉丝	粉丝转化率	客单价	订单量	销售额	UV价值	CPM	CPM价值 (坑产)
A	10000	20%	2000	10%	200	20.0%	200	40	8000	4	10	800
B	10000	10%	1000	10%	100	20.0%	200	20	4000	4	10	400
C	10000	10%	1000	5%	50	20.0%	200	10	2000	2	10	200
D	10000	10%	1000	5%	50	10.0%	200	5	1000	1	10	100
E	10000	10%	1000	5%	50	10.0%	100	5	500	0.5	10	50

其它相同, A和B对比**点击率**高一倍, A流量效率高, 最终拿到展现比B多  
其它相同, B和C对比**转粉率**高一倍, B流量效率高, 最终拿到展现比C多  
其它相同, C和D对比**转化率**高一倍, C流量效率高, 最终拿到展现比D多  
其它相同, D和E对比**客单价**高一倍, D流量效率高, 最终拿到展现比E多

## 1. 全网平均停留时间210秒 2. 全网平均UV转粉率3.8% PV转粉2%以上





# 3. 主播等级介绍



### 我的经验值

当前累计/升级所需  
1381/3000

### 我的优品率

0%

您是1级主播，直播间优品率需大于99.00%方可升级！  
优品率含义请进入规则页面查看。



算，每日最多奖励100点，超出部分不再累加。

>3. 基础专业任务：每添加1个宝贝到直播间即可获得2点专业分，按日结算，每日最多获得200点，超出部分不再累加，重复添加同一个宝贝不会额外计分。

>4. 附加专业任务：直播间观众通过宝贝列表进入店铺，或产生购买行为后，平台给予额外的专业分奖励，按日结算，每日最多奖励100点，超出部分不再累加。

>注意1：经验值和专业分数值会带到下一个等级去，淘宝直播的主播们累计的经验值只对主播自己有效，专业分只对主播所属专业类目有效。>注意2：4级及以上主播的经验值和专业分数据会存储在底表，但前台只展示当月数值，用于每月top主播排序。

### 何时更新数据？

>直播结束次日10点后系统会陆续计算出新增的经验值、专业分数据，可能会有半小时的延迟，请耐心等待！

### 等级相关的权益何时生效？

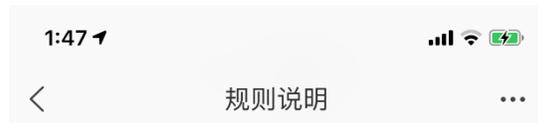
>涉及到浮现权和推荐量保底的数据还需要系统进行科学严谨的计算，一旦上线我们会通知大家，还请耐心等待！

### 什么是优品率？

>品质退款率即为近30天直播间首次选择因品质问题发生的退款订单笔数/近30天成交订单笔数。优品率即为1-品质退款率，优品率越高表示您的商品越受粉丝的喜爱！

### 经验值和专业分数值会减少吗？

>会，主播产生一些平台违规行为，例如被消保处罚或是优品率数据过低等情况下，系统会产生扣分行为，该功能处于测试状态，一旦上线我们会通知大家，还请耐心等待！



### 什么是主播等级？

>主播等级是一套反映主播在淘宝直播平台影响力的数字体系。在当前成长体系下，我们把主播分为5个等级16个专业领域，您可以完成一系列直播行为从而积累经验值和专业分。经验值和专业分达到一定数值后可完成升级任务从而晋升到下一个等级。

### 如何获得经验值和专业分？

>想要积累经验值和专业分，只需要完成以下任务即可：

>1. 基础经验值任务：每开播1分钟即可获得1点经验值，每日最多获得200点，超出部分不再累加。

>2. 附加经验任务：直播间观众产生点赞、评论、关注、分享等互动行为后，平台给予额外经验值奖励，按日结算，每日最多奖励100点，超出部分不再累加。

>3. 基础专业任务：每添加1个宝贝到直播间即可获得2点专业分，按日结算，每日最多获得200点，超出部分不再累加，重复添加同一个宝贝不会额外计分。

>4. 附加专业任务：直播间观众通过宝贝列表进入店铺，或产生购买行为后，平台给予额外的专业分奖励，按日结算，每日最多奖励100点，超出部分不再累加。

>注意1：经验值和专业分数值会带到下一个等级去，淘宝直播的主播们累计的经验值只对主播自己有效，专业分只对主播所属专业类目有效。>注意2：4级及以上主播的经验值和专业分数据会存储在底表，但前台只展示当月数值，用于每月top主播排序。

### 何时更新数据？

>直播结束次日10点后系统会陆续计算出新增的经验值、专业分数据，可能会有半小时的延迟，请耐心等待！



## 4.不同阶段主播运营优化重点

### 1、3K观看以下

参考数据指标：  
4%UV转粉率  
停留时间200秒

运营优化：  
熟练运营基础  
学习吸粉技巧  
保持货品稳定  
塑造主播人设  
稳定开播时长时段

### 2、1W观看以下

参考数据指标：  
5%UV转粉率  
停留时间250秒

运营优化：  
直播场控强化  
加强吸粉技巧  
加强销售能力  
保持货品稳定更新

### 3、5W观看以下

参考数据指标：  
6%UV转粉率  
停留时间300秒

运营优化：  
直播场控强化  
粉丝回访优化  
付费流量优化  
货品竞争力

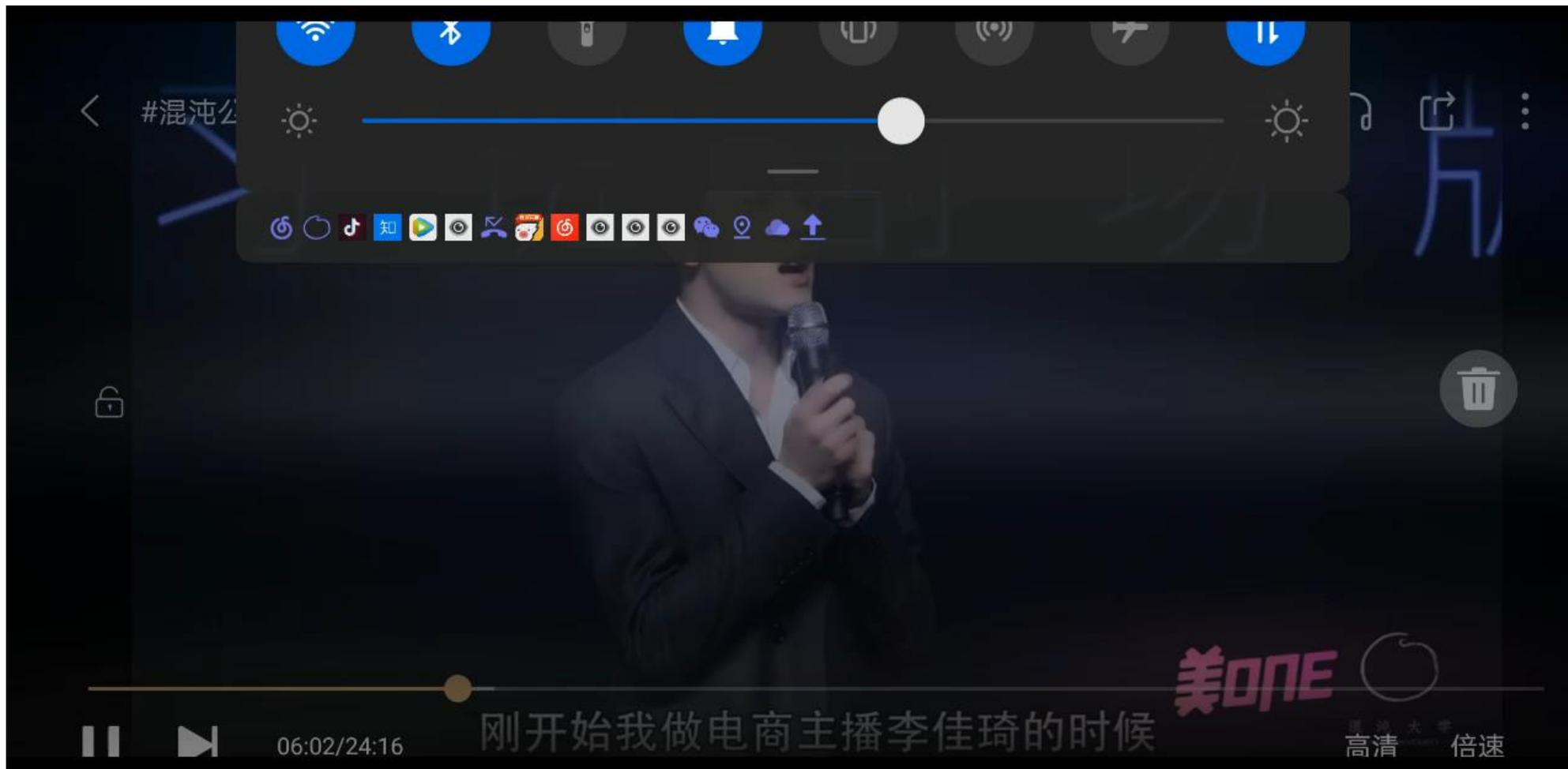
### 4、10w观看

参考数据指标：  
7%UV转粉率  
停留时间350秒

运营优化：  
团队运营竞争力  
供应链竞争力  
直播内容策划力  
超级人设打造  
站内站外流量运营  
粉丝运营维护竞争力



不要想粉丝永远忠于你，而是你要一直忠于你的粉丝



谢谢

钉钉：



感谢亲聆听  
马上开播获得更多流量奖励哦