



# 蝦皮直播 賣家指南

# 目錄

內容	頁碼
直播大趨勢	3-7
● 直播大環境介紹	
● 為何選擇蝦皮直播	
蝦皮直播全攻略	8-13
● 直播介面	
● 蝦皮功能	
● 蝦皮規範	
直播技巧大公開	14-28
● 直播準備	
● 數據分析	
● 官方活動介紹	
● 學長姐經驗分享	



 Shopee LIVE

# 直播大趨勢

---

- 直播大環境趨勢
- 蝦皮直播發展 & 優勢

# 直播已成為電子商務極具規模與發展潛力的銷售工具

全球直播市場快速拓展，直播成為新世代電商發展必爭之地

## Global Live Performance

250億

全球直播電商市場  
將在2024年  
達到250億美元

20%

2026年全球直播電商  
銷售額將占所有  
電子商務的10%~20%

10倍

直播電商的轉換率  
有望接近30%  
是傳統電子商務的10倍



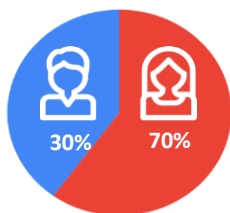
# 蝦皮直播為台灣最具規模且功能最齊全的電商直播平台

蝦皮直播發展僅4年時間已具備龐大的市場規模，觀看及交易狀況逐月大幅成長中

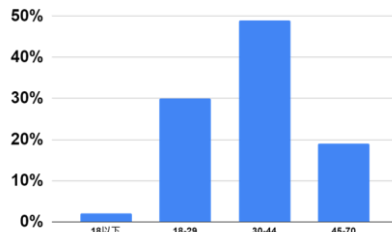
## Shopee Live Performance



1.1 億+  
月均觀看流量



3:7  
男女比例



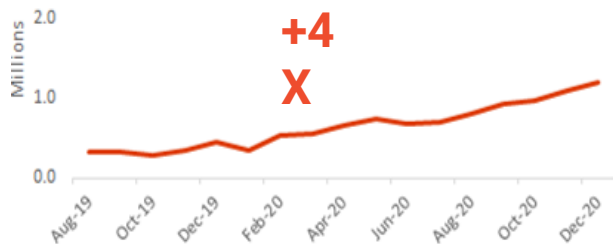
30~44yrs  
含金量高的年齡分布



# 超高轉換及曝光，蝦皮直播協助賣場帶動銷售表現

Data Source: Shopee Internal Data, Southeast Asia and Taiwan, Aug 2019 - Dec 2020

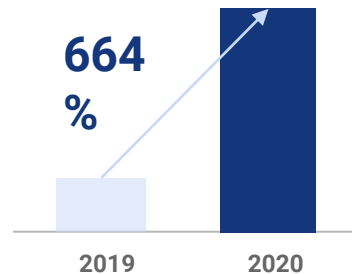
蝦皮直播每月觀看人次達270萬



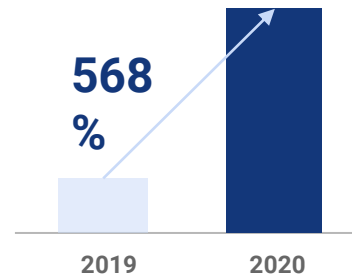
蝦皮直播每日觀看時間達2,500個小時



蝦皮直播訂單年成長66%



蝦皮直播業績年成長568%



# 蝦皮直播帶來最及時用戶反饋，並建立與買家連結

直播能大幅增加導購轉換及賣場曝光，並轉換買家/觀眾成為粉絲，是經營賣場有力的新渠道！

為什麼要選擇蝦皮直播？



提供觀眾最即時的  
互動，並能有效的  
動態展示商品



隨時隨地都能輕鬆  
開始蝦皮直播



建立自己賣場的忠  
誠用戶及增加曝光



 Shopee LIVE

# 蝦皮直播全攻略

---

- 介面介紹
- 開播辦法
- 功能說明
- 直播規範



# 蝦皮直播介面介紹\_入口介面

直播可於各蝦皮APP各渠道進入，擁有超高曝光與流量



## 直播賣場頭像

關注中、人氣高的直播優先顯示

## 直播首頁廣告

用戶/賣家活動宣傳、官方節目介紹

## 直播專區

各種直播分類專區，另有直播預告與官方節目重播

## 直播間

根據系統邏輯自動排序  
將依賣場人氣/訂單表現、目前觀眾人數與互動數，另外用戶是否關注以及購買過類似產品亦會列入排序標準

## 直播創建鈕

點擊即可創建直播



# 蝦皮直播介面介紹\_直播介面

## 直播標題 & 敘述

快速介紹並吸引觀眾本場直播內容與賣點

## 直播置頂商品

顯示目前正在介紹或是主打的產品  
(直播主可以用下方購物袋隨時進行置頂產品更換)

## 聊天室

直播主與觀眾即時互動渠道  
(亦可將重要訊息以「釘選」方式常駐於下方)

## 直播商品袋

直播主可於此放入宣傳商品、優惠券等宣傳給觀眾



## 賣場關注按鈕

可以透過關注禮，將觀眾轉換為賣場粉絲，長久提升表現

## 直播蝦幣領取

直播賣家可以設定發放收看獎勵給直播觀眾，提升收視

## 直播浮標廣告

蝦皮官方限定版位，推薦最新官方直播活動或直播

## 即時觀眾狀態

定時更新觀眾進入直播間、加入購物車、關注賣場等行為

## 分享按鈕

可以點擊將此直播間分享於社群中

## 愛心鼓勵按鈕

給予支持的直播主愛心作為鼓勵



賣家幫助中心

蝦皮直播全攻略



電腦也可以開直播  
點我了解 ▶

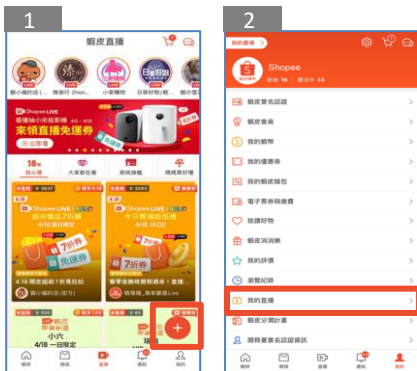
# 蝦皮直播開播辦法

如何隨時隨地的簡單創建直播，幫你的賣場帶來業績

## 步驟一 開始創建直播

兩個路線，輕鬆找到創建直播

1. APP點選最下方中間「直播」進入專區，再點選右下方「+」
1. APP點選最下方右邊「我的」進入專區，點選「我的直播」



## 步驟二 填寫直播資訊

填寫本次直播資訊

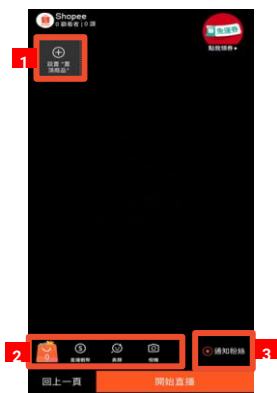
1. 直播標題
2. 直播敘述(選填)
3. 直播封面
4. 直播商品(選填)



## 步驟三 預覽直播最後調整

進行直播前最後調整

1. 選擇置頂商品
2. 直播基礎設定
3. 是否通知粉絲



開始直播



# 蝦皮直播功能說明

從基礎設定到進階功能，幫助你直播無往不能

## 提高曝光



### 直播預告

建立賣場直播預告  
讓粉絲準時收看不錯過



### 直播蝦幣

發放蝦幣匯聚人氣  
直播衝刺收視最強工具



### 直播回放

存儲直播回放  
讓粉絲隨時能夠觀看內容

## 粉絲成長



### 關注禮

設定關注獎勵  
轉換短期觀眾成為長期粉絲



### 幸運轉盤

直播互動遊戲  
吸引用戶參與轉換為粉絲

## 訂單增加



### 直播限時價

利用直播限時優惠  
吸引觀眾衝動性消費



### 直播優惠券

透過直播限時折扣券  
提高觀眾購買意願

## 建立互動



### 美顏工具

直播顏質神器  
拉皮美肌不再害怕上鏡



### 濾鏡功能

創意螢幕特效  
增添與用戶互動趣味



賣家幫助中心

蝦皮直播全攻略

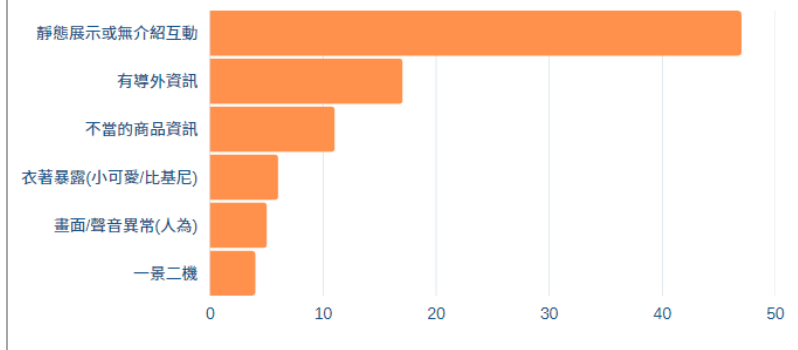
# 蝦皮直播規範

遵守直播規範，一起避免賣場觸法並建立健康直播生態

## 常見的直播規範

違規項目	敘述
畫面/聲音異常	1.聲音/畫面不清楚 2.黑畫面
直播內容不當	1.違法或違反善良風俗 2.衣著暴露/色情內容
誤導/錯誤的訊息	1.描述與直播內容不符 2.未經授權使用蝦皮商標 3.誤導與不實之商品內容 4.不符合鑑賞期規範
無效內容/濫用功能	1.一景二機 2.無互動之直播
導向蝦皮以外的資訊	導向線下交易
不當的商品	成人商品 / 違禁品

蝦皮直播常見違規事件



 Shopee LIVE

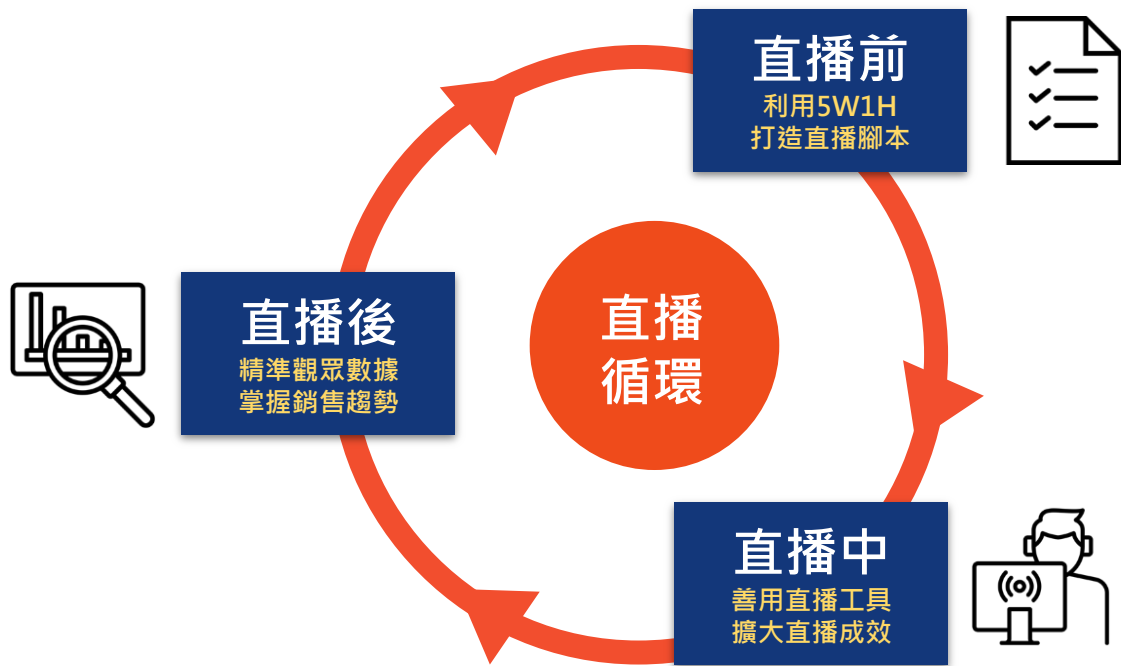
# 直播技巧大公開

---

- 直播各階段準備 & 直播數據說明
- 參與官方活動
- 成功案例 & 賣家心得
- 更多問題

# 蝦皮直播各階段準備要領

從頭到尾了解直播各時期重點，透過直播幫助賣場成長



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 直播前

## 利用5W1H 打造直播腳本

問題	內容	該做的事 & 偷偷告訴你的小技巧
Why 這場直播目的是什麼?	<ul style="list-style-type: none"><li>● 確認直播目的</li><li>● 透過目的決定直播主題</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 目的可以是增加新客源, 熟客維護, 未來賣場方向諮詢等等, 透過直播操作與用戶直接互動, 來達到你的目的</li><li>● 主題可以是新客戶見面禮, 老粉絲回饋, 新品介紹, 庫存出清, 換季特賣等等, 亦可以一場包含多個主題</li><li>● 將主題化為吸引人的文字搭配優惠, 放在直播標題上吸引用戶收看吧!</li></ul>
Who 人力相關規劃	<ul style="list-style-type: none"><li>● 直播主(幕前)人力規劃</li><li>● 小幫手(幕後)人力規劃</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 前期直播怕沒話聊, 可以多找幾名一起入鏡壯膽創造話題, 並分配好各自腳色。(如小幫手幫觀眾問問題搭配店長解答疑慮 or 店長介紹搭配小幫手稱讚附和)</li><li>● 建立好人物設定與觀眾互動, 養出屬於你賣場的忠實粉絲吧!</li><li>● 如果人力更充足, 亦可以增加幫忙聊天室、聊聊回復小幫手, 產品道具支援小幫手等讓直播更輕鬆喔!</li></ul>
Where 場地相關規劃	<ul style="list-style-type: none"><li>● 直播場地選擇</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 選擇一個光線充足、收音清楚、網路穩定, 可以好好呈現直播並且不會被打擾的好地方!</li></ul>
When 時間相關規劃	<ul style="list-style-type: none"><li>● 規劃直播的時間/長度</li><li>● 定出直播的頻率</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 想好一場直播的時間要多久, 從幾點到幾點, 並做好時間分配。(每場直播包含賣場介紹、產品介紹、優惠介紹、問答回覆時間、重點回顧等, 初期建議抓一個小時開始練習上手)</li><li>● 中午/晚上休息時間是觀眾最多也是直播最多的時段, 可以選定加入競爭或是開創新時段, 亦可以於前期多次測試, 找出最適合自己客群的直播時段, 並維持開播頻率培養熟客。</li></ul>
What 要直播什麼內容?	<ul style="list-style-type: none"><li>● 規劃直播產品與介紹摘要</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 每場選定好介紹的產品, 另外準備一些備用產品, 可在介紹太快時填補時間或是觀眾踴躍時多增加曝光</li><li>● 準備好每個產品資訊, 包含庫存, 價格, 優惠, 適合客群, 規格等各種可能用戶會問的問題, 有問題的才有購買的機會, 準備好解決觀眾問題創造業績!</li></ul>
How 如何達到這場直播目的?	<ul style="list-style-type: none"><li>● 怎麼讓直播更好 (更多觀眾與訂單)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 做好社群宣傳、創建預告、分享直播間, 或使用直播工具(收視蝦幣, 關注禮), 幫你帶來更多觀眾</li><li>● 做好直播優惠、搭配蝦皮/賣場灑券, 幫你帶來更多訂單</li></ul>





# 直播前

## 直播腳本簡易範例參考

環節	時間	內容
1. 開場/整體介紹	1 - 3 min	<ul style="list-style-type: none"><li>● 開場介紹</li><li>● 介紹本日主題以及重點</li><li>● 點出今天的好康/折扣/抽獎/互動環節</li></ul>
2. 主要內容介紹	佔80% 的開播時間	<ul style="list-style-type: none"><li>● 產品特性介紹 / 產品展示</li><li>● 回答觀眾留言的問題</li><li>● 主動詢問觀眾問題</li></ul>
3. 好康誘因	穿插在直播過程中	<ul style="list-style-type: none"><li>● 限時直播專屬折扣(只限直播當下使用)</li><li>● 隨時提醒不同時間進來的觀眾本日的好康</li><li>● 抽獎活動/送贈品互動</li></ul>
4. 預告之後的直播	1 - 3 min	<ul style="list-style-type: none"><li>● 統整本次直播重點</li><li>● 預告下一場直播的優惠和重點</li><li>● 跟觀眾搏感情感謝他們的收看</li></ul>

直播主題: 夏日春裝新貨到					
腳本表					
購買方式		1. 購買方式: 一元萬用連結截圖聊 2. 折價券: 1000折100 3. 免運: 299 7-11免運 4. 直播用具: 燈具、直播背板、兩支手機、背景音樂、備品			
序	流程	主題	原價	直播價	產品特性
1	開場介紹	1. 小編自我介紹 2. 賣場簡介、折扣券及介紹直播優惠 3. 本日主題			
2	產品總覽	整體商品簡介、詢問觀眾喜好、發送折扣券			
3	產品介紹	產品1	500	350	1. 韓國小眾品牌授權台灣製作 2. 可以同時當居家香氛 / 身體香水 / 私密處香水。 3. 海洋玫瑰適合歐美風 英國梨淡淡清香適合小清新感韓系 蜜桃偏甜相適合喜歡可愛偏甜日系感
4	產品介紹	產品2	200	180	1. 澳洲狂賣破百萬罐的產品! 2. 敏感肌跟孕婦也可以安心使用。 3. 可以抗痘除粉刺跟暗沈毛孔粗大!
5	觀眾互動	安排抽獎程序(衝高點閱率)、發送折扣券			
6	收尾	最後宣傳賣場、折扣券、及直播優惠等			



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 直播中

善用直播工具 擴大直播成效

提高曝光



## 關注禮

設定關注獎勵  
轉換短期觀眾成為長期粉絲



## 直播蝦幣

發放蝦幣匯聚人氣  
直播衝刺收視最強工具



平均**10倍**觀眾彈跳

八成看滿45分鐘者，會將商品加入購物車

訂單增加



## 直播限時價

利用直播限時優惠  
吸引觀眾衝動性消費



## 直播優惠券

透過直播限時折扣券  
提高觀眾購買意願



平均**6倍**訂單彈跳

使用直播優惠功能，帶有效提升訂單成長



賣家幫助中心

直播技巧大公開

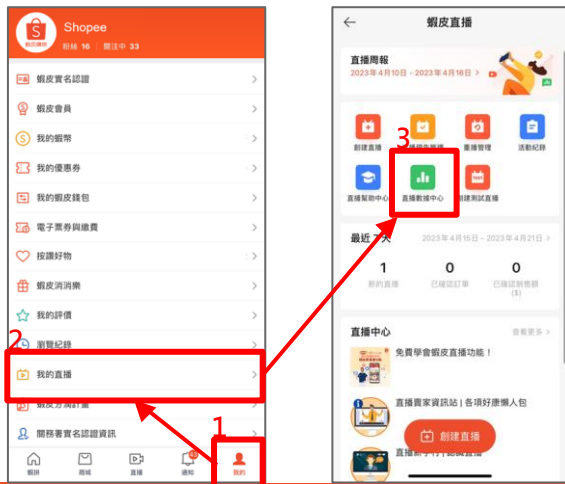
# 直播後

精準觀眾數據 掌握銷售趨勢

## 第一步 找到直播數據中心

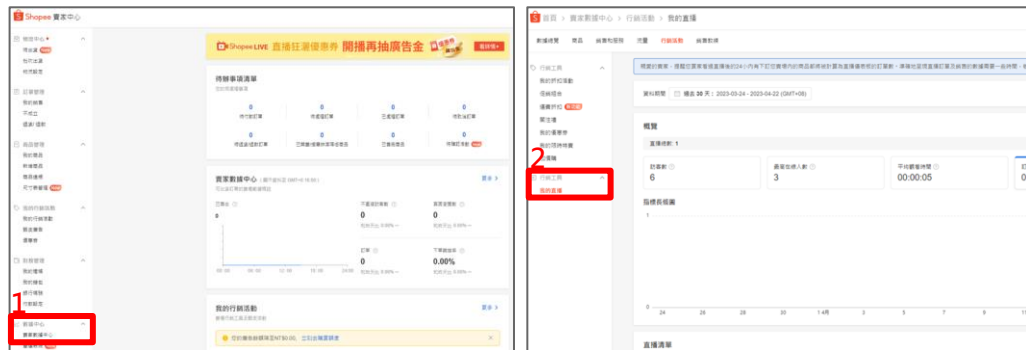
### 手機APP版

1. 進入蝦皮APP點選點選右下角「我的」
2. 進入「我的」點選中間「我的直播」
3. 進入「我的直播」點選上方「直播數據中心」



### 電腦PC版

1. 進入蝦皮網站點選左上角「賣家中心」或搜尋「<https://seller.shopee.tw/>」
  2. 進入「賣家中心」點選左側下方「賣家數據中心」
  3. 進入「賣家數據中心」點選左側下方「我的直播」
- 亦可直接搜尋「<https://seller.shopee.tw/datacenter/marketing/content/livestreaming>」



# 直播後

精準觀眾數據 掌握銷售趨勢

## 第二步 了解並優化直播數據

核心數據	說明	小技巧
訪客數	該場直播總共收看用戶數量	<ul style="list-style-type: none"><li>● 透過事前宣傳，提醒老粉收看！(直播預告、社群宣傳)</li><li>● 透過直播工具，增加觀眾數量！(直播蝦幣)</li><li>● 強化直播形象，吸引正確客群！(吸睛的直播封面、誘人的直播標題)</li></ul>
最高在線人數	該場直播同時間最高收看人數	
平均觀看時間	該場直播平均每位用戶收看時間	<ul style="list-style-type: none"><li>● 利用直播工具，增強互動留住觀眾！(直播蝦幣、幸運轉盤、直播搶標)</li><li>● 利用聊天室，操作話題留住粉絲！(問答留言抽獎、粉絲QA)</li></ul>
訂單數	該場直播收看觀眾帶來訂單數量	<ul style="list-style-type: none"><li>● 透過直播主題，鎖定用戶心理！(庫存出清、換季特賣、新品下殺)</li><li>● 透過直播優惠，刺激觀眾購買！(直播優惠券、直播限時價)</li><li>● 搭配官方活動優惠，創造業績高峰！(大促節日免運券、直播日免運券)</li></ul>
銷售額	該場直播收看觀眾帶來銷售金額	

可以從「資料期間」選擇一周或是一個月的直播表現！亦可以從下方選擇各別直播場次表現，看更詳細數據！  
了解觀眾最有興趣的工具以及產品，排除較低成效者，不斷優化每場直播的表現吧！



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 直播官方活動

參與蝦皮官方直播活動獲得資源獎勵，提升業績！

## 官方大促節日

平均業績**3倍**彈跳

期間蝦皮海灑免運券與優惠券  
還有開播獎勵與下單好康



### Double Day 月月盛典 (如9.9、11.11)

每個月26號後至每個月Double Day  
正式日：Double Day (如5.5、7.7)  
直播日：Double Day-1 (如5.4、7.6)



### 18號 月中狂購節

每個月Double Day後至每個月18號  
正式日：18號  
直播日：17號



### 25號 商城狂購節

每個月19號至每個月25號  
正式日：25號

## 優選賣家計畫

平均業績**2倍**彈跳

每季直播表現優秀與潛力賣家  
免費獲得額外曝光與獎勵

 Shopee LIVE  
直播特優賣家

直播特優賣家  
每季直播表現前50名

 Shopee LIVE  
直播優選賣家

直播優選賣家  
每季直播表現前51-500名



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 直播官方活動

官方大促節日 · 蝦皮補助搭配人流聚集 · 平均業績達3倍彈跳

## 官方大促節日

過往常見活動如下

全站免運券

11.11 | 月月盛典 | 蝦皮安心退

全站\$0起免運6張

領券抽iPhone14兌換券

抽100% iPhone14 Pro Max商品兌換券

直播灑券(免運券/優惠券)

直播天天有券灑

8/26 - 9/18 所有券種直播間天天灑!  
加碼券灑日期記下來! 絕對開播不錯過!

8/26-9/9 加碼狂灑 599萬全站購物金

99 當天加碼灑 50%蝦幣回饋券

開播獎勵

618 | 月月盛典

Shopee LIVE  
年中全民衝業績  
開播抽10萬廣告禮

6/1 - 6/18

新手直播賣家獎勵

開播1場 (新手禮包)	直播禮包抽100名 從未開播過或2022年末開播過賣家
開播1場	999直播蝦幣乙名
開播3場	2,000直播蝦幣乙名
開播5場	5,000直播蝦幣乙名

用戶下單獎勵

618 | 月月盛典

Shopee LIVE  
直播免運年中慶  
下單抽蘋果萬元禮

6/1 - 6/18

最新直播活動  
請至直播大廳了解



# 直播官方活動

優選賣家計畫 · 蝦皮扶植潛力賣家 · 平均業績達2倍彈跳

## 優選賣家計畫

官方優選賣家為蝦皮官方所評選而出，獎勵在訂單、業績...等表現優異者  
即會自動加入此計畫，官方專員會主動與賣家聯繫告知提供扶植獎勵

### 【直播賣家 依直播訂單、業績區分】



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 直播前輩經驗分享

跟著前輩走，業績一直有

年度媒體分享賣家：明山玫伊

## 1年變蝦皮頂級直播賣家！

## 穩抓30歲消費群，明山玫伊透露兩大訣竅：5分鐘定生死

直播電商興起，帶動電商平台搶攻市場。穩抓蝦皮30歲消費者的直播賣家明山玫伊，有什麼訣竅？

明山與玫伊是兩位資深電視購物主持人，在2021年初轉戰蝦皮，經營直播電商。至今已經累積4.3萬粉絲與4.8萬評價。平均每場直播場次皆有數萬觀眾收看，是蝦皮前1%直播賣家。

- 訣竅一：5分鐘定生死，抓住最搶眼的商品特色
- 訣竅二：緊跟快商務趨勢！物流、客服要更完整服務

數位時代專題 商業經營 記者程倚華 | 2022.03.09

看完整報導 ▶



賣家幫助中心

直播技巧大公開



# 直播前輩經驗分享

## 前輩們的直播小技巧與經營觀點

hao  
好享來國際

### 好享來國際

開直播就好比開咖啡店，剛開店的時候一定不會有人來，你要開始研究市場，找定位，研究潛在顧客想要的是什麼？甚至你要知道，你這家咖啡店要開在什麼時段，比較容易有客人上門



### 平價批發工廠

商品頁面僅能圖片/影片傳達商品資訊，但是直播上可以更準確地了解顧客需求，並為顧客解惑，進而增加成交率，就如同門市般，有一對一服務的感受，但與門市不同的是，近來觀看的觀眾人數，是遠比門市來得多，相較之下，成交機率也會大幅提升，所以直播絕對是趨勢，不可或缺的好夥伴。



### 茶源茗茶

我的產品都是台灣自產自銷，如果沒有透過直播介紹，客人只能比價下單機率不高，但是透過直播介紹，而且下單門檻低，客人喝過之後覺得品質真的好很多，所以就有穩定的回購客源，長期播下來，也有穩定的觀眾群

微愛

### 微愛天然水晶設計

剛開始直播，耐心很重要，經常直播才會被更多觀眾注意到，直播間的燈光，場景都會影響轉化，直播的風格和節奏也會影響觀眾的時長，產品優惠力度很重要，但更重要的是如何讓觀眾產生共鳴，進而促成下單



### 勝利哥直播

直播就是必須堅持，聊聊也非常重要，客人會從聊聊裡面更認識到直播主或者團隊是不是很貼心或者用心



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 直播前輩經驗分享

## 直播前輩們想告訴新手的話



### 走/走日韓女裝服飾

從一隻小蝦米慢慢做~現在默默成為一隻中蝦米~期許未來可以變成一隻大蝦米~也希望我們團隊能跟蝦皮團隊互相成長、學習!



### 微笑直播 x 彩虹微笑小舖

直播其實沒有捷徑，不是每個人都有實力豐厚的金主，沒有也可以做得很好，靠自己努力堅持下去，努力播認真播，業績還是可以維持的!



### KANGOL官方授權旗艦店

直播本身並沒有很難，畢竟不會真的看到觀眾與忠實的客人，緊張的部分已經去除大部分，但反而更要能自娛娛人，把最好最真實能實用到的商品介紹出去，才更會是這行的一大課題。



### 得億商行

謝謝蝦皮 給與小賣家規劃與經營的機會，讓全職媽媽 還有機會 重新獲得工作機會



### 美麗天天go

1年前接觸蝦皮直播，店舖從0到現在穩定成長每月百萬業績，從沒粉絲到現在一群忠實粉絲，萬事起頭難但我們挺過來了，希望能突破業績停滯期朝大直播台的方向前進。



### 林太太魚鬆專賣店

透過蝦皮直播，從2萬粉絲達到5萬粉絲；創下非大月期間破百萬的業績；除了實體門市做虛實整合，推薦大家使用！一只手機就能開播，輕鬆賺全台灣的钱!



### 飾品 韓國飾品

加入直播後 就開始每週固定直播 後來就變成 我的正職工作了 從小賣家 變成營登的賣場 蠻有趣的~



### 海派啾啾

蝦皮直播成立初期就開始參與直播至今，系統介面相較以前大幅進步不少，從零直播經驗，今天到現在跟客人當朋友聊天選品販售，覺得很棒!



### 芊芊直播

從作電商跌入谷底後，由蝦皮帶領我邁向人生在世顛覆銷售模式重要的播商一站。讓一個4個孩子脫離社會已久的全職媽媽，開闢另一個屬於自己的事業，素人變成買家愛追蹤的一個歡樂直播台。



# 直播前輩經驗分享

## 其他直播前輩想告訴新手的話



### New Chubby\_girls

我從來沒做過服飾，也沒做過直播的。第一次做直播帶貨，就選定在蝦皮，能說是選對了，也能說是賭對了。因為一開始流量沒有像現在那麼高，我感覺我和蝦皮一起慢慢變大，有種革命情感的感覺。流量變高、觀眾變多是最有感的，因為我認識很多廠商也知道同行的銷售量，並非我的銷售數量提升，其他人的卻變少，而是大家都一起變多。雖說手續費一直一直在提升，但就是像你開店，要選定在黃金店面，租金比較高，你願不願意去做。評估自己的成本！感謝蝦皮，讓我創立公司，當上老闆，我才27歲，會繼續努力。



### 紫嫣手作天然礦物水晶

我是一位身心障礙者，罹患憂鬱症、焦慮症等精神疾病，因此一直無法工作，過程也因醫生將憂鬱症的藥下太重，導致輕躁症。因為輕躁症導致一直不間斷買東西，購買水晶素圈居多，數量非常驚人！後來靈機一動發現可以將之前購買的水晶素圈製作成設計款販售，一開始是開賣場拍照販售，很遺憾生意不佳。於是膽小的我，突然想到可以用直播的方式介紹給顧客，讓顧客更進一步了解自己設計的商品。一開始真的很緊張，一直到現在得心應手，並且可以以輕鬆幽默風趣的方式與顧客互動，這是我完全做夢也想不到的！近期因連假因素，天天都很勤奮的各開兩場直播，也瞬間多了許多粉絲，生意也比先前未連假時好上許多，以為顧客大約僅只消費連假那幾天而已，沒想到連假後，他們居然還是繼續跟我購買商品，真的非常感動！感謝有蝦皮直播這個平台，讓我最近身心都過得舒坦，也多了收入。



### MIZU米姿直播

2019年9月開始加入蝦皮，從倉促、茫然、懵懂中開起了直播！剛開始直播時無人問津，自己說話3-4小時即使聊天也不一定有人回應你，觀看人數10卻有6-7都是親友，找不到品牌合作沒有豐富的產品吸引顧客，沒有足夠的資金進貨賣貨，也被親友諷刺過一定撐不下去，偏偏就是這倔將不服輸的個性促使我們前進成長！從不到五坪的工作室期間搬了三次到現在一百多坪的廠房，從每月3萬不到的業績到現在固定100多萬，從找不到品牌合作到品牌自己來找！回憶過去，那些心酸經歷我忘不了，我不敢說自己已經成功了，但我知道自己成長了



賣家幫助中心

直播技巧大公開

# 更多問題

各種幫助平台，幫你解決直播大小事，讓你安心開直播

## 賣家幫助中心 ▶

最新最完整直播說明文章彙整



## 直播賣家新手村 ▶

新手賣家第一站，快速認識直播



## 蝦皮直播諮詢LINE@ ▶

蝦皮直播小組專線回覆



掃描QRcode或搜尋@liveshopper

## 直播影音課程 ▶

蝦皮大學講師線上專業課程





謝謝!

前往賣家幫助中心了解更多

<https://seller.shopee.tw/edu/>