

账号诊断：直播间流量衰减如何破解？

产品名称	账号诊断：直播间流量衰减如何破解？
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

题描述：食品号，24万粉丝，市场+熟食类产品，年前流量不错2月3日直播场观30万左右，前后单场GMV接近十万，过年停播，近期流量不好。

账号诊断：通过抖查查数据平台(看了近三个月的整体情况。从上图可以看出，年前和年后的流量有巨大的差距。虽然年后整体流量分配还没完全恢复（大部分直播间整体都不如年前），但是，随着逐渐开工和新玩家进场，流量只会越来越稀缺越来越贵。流量少是常态化，但是该直播间掉量过于严重，所以我们来找下都有哪些原因导致账号流量严重下降。先看下视频流量方面，爆量视频集中在年前那一段时间，不过这里发现一个细节，就是重复发布情况比较严重，有几条爆量视频被反复的发布多次。虽然后来经过提醒已经下掉，但是这块非常有可能造成影响。因为字节和直播带货相关的部门主要有三个，内容部门、商务部门、电商部门。商务部门是面向投放流水的，所以一般不会对我们进行限制行为。但是内容和电商部门都会审核一些平台在意的关键点。同质化严重就是一个内容组狠抓的问题，偶尔干一下可能还不会引起注意，但是批量这样的操作肯定会受到影响。一般电商打法不会触犯电商方面的规则，但是尤其要注意内容部分的审查。矩阵账号、搬运内容、同质化、低质量等问题会导致限流，一定要引起注意。再看货品维度，带货口碑3月份跌破4.5，这块的问题更加严重，属于电商部门重点抓的方面，因为抖音不希望大部分用户被伤害，不再信任抖音电商。这块问题的出现，有可能货品本身的质量问题，或者是竞争对手在评论区带节奏。因为看到很多男粉和负面的评论。这里的建议是，如果是本身产品有问题，一定要解决，抖音电商生态会越来越完善，曾经的暴利投放+割韭菜的打法逐渐会被打掉。如果是竞争对手来恶性竞争，抢夺流量资源。这块要注意及时分辨，保留证据，尽早应对。从用户画像上面去分析，人群的引入也不够。除了购买意愿不同以外，其实男粉更愿意评论里面带节奏，各种喷。这块可以利用投流的方式将账号标签打的更加。总结下：先解决货品本身的问题，替换成优质的产品。然后利用投流调整账号标签，逐渐恢复带货口碑，流量才会逐渐提升。如果这个周期较长的话，也可以考虑再开新号，因为这类市场直播号，利用付费打法很容易起量，两会之后，农产品的扶植力度会更大。新号很快可以做到场观几十万，成交额破10万的水平，不妨尝试下。起新号的话，建议前期投放千元以内，推流销量起来后，可以放大到每场5千-1万的水平。因为跟该号的运营沟通了下，15万左右的投放费用，如果每天卖500单百元以上的品就可以一个月回本。那其实我们控制投放在每场5000左右，正好是一个月的投放费用。这里面可能有平均1-200单是因为投放直接带来的，同时因为投放会激活销量，以至于激活自然推流，终会带动自然流量的成单，基本上可以达到总成单500单以上的水平。dou+配合上常规的直播流程+性价比不错的产品应该可以实现。如果想要挑战食品类目大号，冲击过亿流水。各个维度的

细节都需要极大的提升，对标类目的头部大号。详细的帐要算好，具体操作过程中哪些数值未达标，也需要去精细化抠细节。ps.我们除了做抖音小店无货源，去年10月份开始也在同步做店铺自播，目前同步自播的抖音账号有6个，新店铺自播数据如下：

同时千川投放也在测试，目前效果还不错。欢迎正在或者想做直播带货、抖音小店的老铁一起沟通交流更多玩法。