

抖音直播间增加人气的几个妙招

产品名称	抖音直播间增加人气的几个妙招
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

抖音直播间人气怎么提高，抖音上热门的佳方法，怎么让拍的抖音上热门，影响抖音直播间人气的因素有哪些？

在线人数就是观看你直播的实时在线人数和总观看的人数。坚持稳定的开播节奏，每天在固定的时间开播，并且稳定在开播3个小时以上的话，这样可以积累账号的权重。

互动量

主要包括观众的评论数，数量，观众刷礼物的数量，关注的粉丝，点击进入直播间购物的人数，以及分享直播间的人数等。在开播的时候，引导粉丝来互动，包括留言，，关注，加粉丝团，这些一系列的操作都是可以提高直播间的人气。

留存率

人气越高推荐就越高，抖音就会把你的直播间推送给更多的观众来看，什么是留存呢，比如说，有10个人进入到你的直播间里面，有3个用户留下观看，那么这3个人，就是留存率。

测试账号直播权重

这个不管说是老号还是新号，都是可以用来直播的，如何判断自身账号的直播权重呢？这个是需要去测试的，如果说账号开播的几分钟内，没有任何人进入到直播间的话，就立马关掉，然后等几分钟后再继续开播，同样的开播方法来测试，如果还是没有人进入到直播间，就说明了这个账号暂时不适合直播，可以在等一段时间。

突破直播人气

刚开始直播的账号不适合直接走带货的模式，先不要直播带货，先吸引进来，让停留的时间更长，以此来增加直播间的权重，等后期直播权重高了，可以开始卖货。因为直播间的权重是有一条单独的算

法，如果前期直播间没有权重做不起来的话，后期想要在做起来就比较费时费力了，如果开播始终都是几十人的话，没有多大浮动一直不过百？那么就关掉，从新再开。

爆款视频

当我们在发布视频爆了的情况下，要马上开直播，在抖音直播的过程中，视频右上角的头像外面有一个粉丝的，动态的圈，能够吸引用户点击进入我们的直播间，这样的情况下能快速的吸引大量的人进入直播间，这是快速提升直播间在线人数有效的方法。

在开播前

对于一场成功的直播，开播前的准备工作也是十分重要的。好的开播准备可以很好的为直播间积攒初始人气，奠定了人气基础，才能获得推荐流，吸引更多新用户观看。

提前进行直播预告

可以在开播前1-3天发布直播预告短视频为直播预热，在视频内容、文案、评论中加入直播日期、主题等信息，确保粉丝不会错过直播间。

同时也可以在前热视频下与粉丝互动，了解粉丝的需求，在直播中针对性地推广，既能增加粉丝的好感度，还能提高直播商品的转化率。用短视频为直播预热和引流，达到短视频即时种草，直播拔草的目的。

选择粉丝活跃时间直播

首先，播主可以设置固定的直播时间和直播时长。固定的直播时间有利于粉丝形成观看习惯，不易错过直播时间。

其次时间不宜过长，过长的直播时间很难让观众保持持续的热情。每次下播前也可以提醒观众下次直播的时间，增强粉丝粘性。

后，在合适的时间点直播。一般来说在可以选择粉丝活跃的时间段内，开启直播，容易吸引来自粉丝的流量，奠定直播间人气基础。以下图为例，种草播主 [种草丛] 粉丝活跃时间段在20：00，而播主的直播时间固定在晚上20：00，这个时间点与粉丝活跃时间相吻合。

直播dou+助力

直播时适当的通过dou+投放自己的视频，也可以提升直播间流量。

可以通过飞瓜数据的 [直播监控] 功能可以分钟级查看他的直播的音浪收入、人数峰值、弹幕数趋势图，时刻掌握抖音号直播热度变化。当发现直播间热度下降时，可选择直播预热视频进行投放，增加视频热度，刷到视频的路人可以看见正在直播的强提醒，有利于进一步增长直播间流量。

直播前

视频预热：提前3-5天发预告短视频；直播当天发预告短视频。

直播预热：提前3-5天，每天在直播间预热，告知用户直播活动时间。

个人主页及昵称预告：个人昵称、简介处添加直播预告。

实操互联网短视频多年，如有疑问，欢迎骚扰。

抖琦琦企业号蓝v认证服务商全程协同认证，解决一切不通过问题，通过后返现200元