

抖音直播必知的5个要素，一学就会，你也可以直播啦

产品名称	抖音直播必知的5个要素，一学就会，你也可以直播啦
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

抖音直播如今可以说如火如荼，这些主播的带货能力令人惊叹，也激发了更多人想要在抖音直播中分一杯羹的想法，然而却发现不知从何下手，所以今天七姐要分享的就是抖音直播的运营流程和技巧。

一、开通直播

抖音直播的开通非常简单，实名认证即可。之前阿卓也说过直播间变现的几种方式，当不需要带货时，音浪和打赏成为了主要变现来源。当需要带货时，除了实名认证，同时需要开通商品橱窗，将商品链接挂到直播间，开通商品橱窗的条件如下：

二、场地和硬件设备

首先直播间的场地要光线充足，给人明亮舒服的感觉。不同的带货产品对空间的要求也不同，零食，美妆等产品可能需要给观众展现细节，样品体积也不太大，空间需求较小。带服装类产品需要模特展示，同时也要有空间展示服装，离镜头较远，所需空间更大。因此在直播的场地上要根据产品来决定或装修直播间。

至于设备，如果是电脑直播，电脑的配置要高，同时搭配的是摄像头，有了摄像头要有个支架吧，落地的或者桌面的都可以，主要是视频画质要好，清晰度要高。

手机直播的话一般准备两个手机，一部直播，一部看观众消息，进行互动。不管是手机直播还是电脑，最好都加个补光灯，美颜灯根据自身需要酌情选择。

三、产品选择

在产品本身过硬的情况下，价格又便宜，我相信出现翻车事件概率一定很小。如果货不是很好，那么足够便宜，也可以。

选过产品之后，首先要对产品试用，在直播的时候才能更好的分享给观众体验感。产品的外在和内在的特点，包括卖点都是要提前在直播前规划好，跟同类产品相比的优势在哪里？是价格便宜，售后过硬，还是产品功能丰富，提前准备才能在直播时游刃有余。

四、互动

直播的时候除了要介绍产品，对于观众的疑问和评论都要及时回复。观众得不到回应，感觉受到了冷落，可能就离开直播间了，对于人气和转化都是有损失的。人数不多的情况下，尽量回复每个评论，多互动，提高直播间的活跃度。

在直播时除了产品，还可以多接地气的聊些家长里短，拉近与观众的距离感，毕竟除了产品，粉丝也是自己的朋友。

当收到打赏或关注，表示观众对本身的认可。人的内心深处，生来就是期望被人认可和赞美，所以要适时的表达感谢，顺便夸赞两句，会让粉丝得到满足感和重视感。赞美别人是最廉价的投资，却能给你带来无限的利好，所以在直播时也不要吝啬自己的感谢与赞美。

五、直播后反馈与售后

正式直播结束后可以在账号内发详细的产品使用方法，提升用户体验，增加用户黏性。同时要及时跟进订单处理，确保用户的消费体验，避免出现未发货、漏发等情况。

如果说世间最尴尬的事情，那可能就是开了直播以后，直播间中只有自己一个人，偶尔进来一个人，还没来得及说 hello，别人就已经再次离开。

虽然看起来很好笑，但是这样的事时常发生在新主播身上，有多尴尬你品、你细品。

阿卓主要给大家解决三个问题；

一：抖音直播为什么没人看？

1、直播间没人看的最根本原因就是你没有粉丝或者粉丝不够。

粉丝是直播间人气的最主要来源，而积累粉丝是一个比较漫长的过程，这里就不给大家多说了，毕竟能涨粉我们早就涨了，还用等到开了直播没有人气的那一刻

2、直播列表位置不够好

大家如果自己爱玩抖音的都知道，直播间看客除了粉丝以外还会有看客从直播间列表中进入，直播间列表一般会出现在同城、或者是顶部列表之上。

假如你的直播间列表会出现在一个好的位置上，那就相当于有一个广告位推荐，无形之中就会有自然的观众进入到你的直播间，就像是你通过搜索看到了这篇文章一样。

二：新主播怎样让更多人进到直播间？

[1] 首先，想办法上热门。

上热门需要做几方面努力：

首先要了解抖音平台规则上热门有什么规定，尽量按照规则来做。

比如上热门需要多刷玫瑰，那就在直播的时候引导观众，我要冲热门请大家多刷玫瑰，实在太冷清可以请朋友帮忙刷一下。

[2] 其次，一场内容精彩的直播一定是能冲上热门的好帮手。

精彩的直播包括精彩的说话（提升幽默的方法）、精彩的画面（可以是丰富的表情、精彩的才艺表演、琴棋书画舞歌酒、好听的歌声等等），要尽情地去发挥你的长处！哪怕是闲聊，也要提前做好攻略，准备好冷场或者其他意外的补救方法。

[3] 最后，定时、规律地直播。

每天直播最好固定时间、时长，形成稳定的规律，这样粉丝才会按照你的规律按时过来看直播。

可以把固定直播时间段写在个人资料那里，发作品的时候顺带公布自己的直播时间。

然后之前也有说过直播列表位置不够好是直接导致直播间没观众的一个重要原因，而影响直播间排序的最主要因素就是观众的留存率，这个就是表面意思，大家应该都懂，我就不解释了。

留存率越高，最终可能获得的直播间排名也就越高。

抖音根据留存率判断你的直播间是否值得推荐，假如观众都留不住为什么要给你推荐呢？

三：怎么提高直播间留存率呢？

1.封面图选一个符合自己主题的照片，选美女等照片是吸引人，但是人家进来后发现驴唇不对马嘴一样会退出。要突出人而不是背景，人家不是来看风景的。

2.尽可能提升自己直播间的人气，可以自己挂几个小号或者让朋友帮你挂一下，毕竟直播间只有几个人的时候，观众进来看到也会感觉互相尴尬。

3、拒绝“不好意思”的心理

做直播本来就需要良好的心理素质，可以大家一起嗨，也可以沉醉在一个人的世界里乐到不可自拔。

李小璐最近的直播斩获4000万销售额，打赏高达85万，但是大家都知道她被骂了4小时，评论区留下10000句脏话，如果大家觉得自己委屈了，就想想别人吧，没有谁的成功毫不费劲。

刚开始做直播的时候很多人都会担心这担心那，不过主播在最开始直播一定要战胜自己克服不好意思的心理，主动去和喜欢你的粉丝聊天。

不必顾虑，勇敢说出自己的想法和粉丝交流，面带微笑。笑容能够很好的消除自己的紧张情绪，并且能够融洽观众对你的态度，觉得你人很nice。

同时运用辅助语言，时不时的用的眼睛去注视一下摄像头，对着你的观众。这样，观众会有一种你在跟他交流的感觉，注意不要长久凝视。

下面三点讲新主播直播冷场、没人说话，怎么办？毕竟直播间如果冷场，那观众就会觉得没意思而离开。

其实很简单，只要能调动观众的积极性你就赢了。

4、跟观众玩彩字谜，先口述字谜，让他们猜。

如果他们及时跟你互动你就达到效果了。如果还是没什么人跟你互动，那么你可以以开玩笑的方法吐槽大家小笨蛋之类的，然后自己再说出答案。注意字谜一定要新颖有趣，买彩字谜的书或者直接百度都能满足你。

5、发h包，每次直播不定时地给大家发发h包。

（记得要在上一次直播时预告、直播期间不时提醒大家几点发h包）、首次进直播间有h包、点关注有h包、虽然有人说这些粉丝都是冲着h包来的，但是新主播很需要提高人气，这个方法的确短期内可以提高粉丝量和互动，互动上来了自然有更多的人跟风而来。

6、疑问结尾

指的是经常说话时，以一些疑问的话题、语气结束，让观众能继续跟你聊下去，不要自己把话题说死了别人不知道怎么搭话。

做好直播最重要的就是用心，把粉丝当成朋友，真诚对待，才能持续稳定提高粉丝量。

有任何抖音相关的问题可以留言咨询，阿卓知无不言 言无不尽。

以上就是抖音直播的运营攻略，如果你还有不懂的，对于抖音直播带货还有其他问题，可以加阿卓的V信咨询。