

抖音直播-零粉开播，不发视频不养号，同时在线几千人-绝对干货抖音直播技术

产品名称	抖音直播-零粉开播，不发视频不养号，同时在线几千人-绝对干货抖音直播技术
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

“你有没有经常看到这样的帐号，0粉丝，或者几百几千粉丝，主页没几个视频，开直播竟然有同时几千人在线？我关注这几个帐号一个多月，每天认真记录他们做的每一个步骤，终于让我这几天测试成功..”

PS：只是验证操作的可能性，并不是抱着带货的心态去做的，所以不要带着及时上百万的数据来看待我测试的结果。

你有没有经常刷到这样的直播间？如近期很火的“莆田鞋”“广州劳”，他的帐号一条视频都没有，或者只有几条，粉丝也就几十几百而已。

但直播间5000、6000千人在线！

然后直播间的主播不管话术还是直播间装修都挺一般，那么他是如何做到在线五六千人的呢？

很多人说他们的人数是假的，嗯，换做去年还是有可信性的，但是今年这么做的意义完全没有。我确定是真的。

经过我深度垂涎了十几天这几个账号，总算在本月21号（前天）测试成功起新号的秘密。

下图是1.8小时直播数据，老号，百粉

因是测试，没有做任何准备。如果有准备的做，那数据结果截然不同！

01

—
抖音直播基础知识科普

开始之前，有些基础知识先普及一下：

互联网平台算法都差不多，做淘宝的时候会有店铺层级做区分，跟同级竞争，以抖音为例，抖音直播也一样，是根据直播间的层级做同层同级的对比。

比如抖音在这个时刻有1000个直播间同时开播，抖音在此时此刻，正在使用的用户流量有一个亿，那这些直播间原则上是共享当下新进来的所有流量的，这一个亿的流量同时会分发到这些直播间里。

当冷启动直播间的时候，会先进入初级的流量池。在抖音不管是短视频还是直播间，都会优先给你分配到一个流量池。

在这个阶段，抖音考核的是用户进到直播间的停留时长跟跳失率，如果你有趣好玩、颜值比较高，停留时间长一点，跳失率低一点，你就突破了第一层的流量池。

到第二个流量池，同时在线人数能有20个左右了。你已经不是完完全全的新直播间了，在这个阶段的直播间会有一点点标签，这个标签基本上是你挂的链接，比如抖音小店等。这时候，抖音看的还是停留时间以及跳失率，还会再看下互动率。

当同时在线人数有100人左右，就进入冷启动期了。这个时候不仅看停留时间，还会看转化率。这也是为什么我们在做冷启动直播间的时候，一定要有刺激观众的内容。

02

—

抖音直播间权重解析

直播间权重影响因素主要包括：

直播时长、互动率、音浪、驻留时长、粉丝转粉率、转化率等，对新直播间来说，直播时长、互动率和音浪三个是最重要的

03

抖音直播间可人为操作权重

UV价值：单个UV带来的价值（平台核心诉求）

粉丝停留：福利款，粉丝福利，福袋，主播话术

互动率：人为互动评论，话术模版（机器）

点击率：福利款，抽奖；

04

综上所述-打法解析

上面说到，在我看来所有平台的核心算法都是雷同的，传统电商人对“七天螺旋”“五天黑搜”这些词应该不陌生吧？那直播间我们是不是也可以同样的逻辑去操作呢？

脑图预览：

