

## 抖音直播间人气快速破1000人的4种套路，速看！

产品名称	抖音直播间人气快速破1000人的4种套路，速看！
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

在淘宝、快手、抖音、京东等平台的不断加码下，直播带货迅速站在了爆发的火山口。直播间的人气直接决定了当晚直播带货的销量，人气大，再差的带货主播也能卖出产品直播间没人气，就算卖货能力再强的主播，也卖不出去多少件产品。想提升直播间人气可不是那么容易的，很多小伙伴们废了九牛二虎之力去写脚本、布景选品，但是流量还是怎么都上不去，这个问题到底出在哪里呢？怎么要才能快速又有效地提高直播间的人气呢？嗨妹今天给大家带来了四个提高直播间人气的技巧，希望能对大家的运营有所帮助。

01直播间的流量推荐机制说道如何提升抖音直播间人气，首先要了解抖音的推荐逻辑，直播间的人气从哪里来？目前抖音直播间的观众来源有以下几种：同城、关注、短视频、小时榜、pk连麦、直播广场。当你的粉丝低于10万的时候，直播间的人气主要来源于平台推荐。但是我们开播后，并不是马上就能被官方推荐，而是系统根据直播间的相对热度，来判断你的直播是不是受欢迎，从而决定是否把你推送给更多的人。影响人气值的关键因素有以下两点：直播间互动率，即直播间的观众评论以及转发的数量；观看时长，即用户进入直播间后能够观看多久；直播间的红心越多，热度越高；观众在直播间的停留时间越长，热度越高；观众发言人数和发言次数越多，热度越高；礼物越多，热度越高；直播间的人气值越高，推荐量越高，就越有机会被推荐到直播广场，获得更多的流量。因此，大家在直播的时候，一定要引导观众点点小红心，积极发言，还有引导加入粉丝团。举个例子：刚开播的时候，主播可以直播间假装网络卡顿的情况说“我卡了吗？怎么看不到评论呢？大家都能听见我声音，听见的话扣个1啊”。然后就可以调动观众活跃起来，接着就可以看到满屏的“不卡不卡”或者观众扣1，这样就能很好的调动观众发言的积极性，直播间的热度也能在一定的程度上提高了。

02直播前期预热除了直播间的引导互动之外，直播开始前的预热准备也是非常重要的，是直播间人气上涨来源最迅速最精准的一步。

1、短视频预告直播视频预热助力是直播前期预热工作最重要的环节，告知用户什么时候开始直播，将信息传递出去，可以提前3-5天发预告视频预热，必要时配合投放DOU+，在视频内容里面透出直播日期、主题等信息。建议准备多条直播间预热引流视频，视频内容可以是直接拍摄直播花絮或者是为直播产品砍价的过程等，让没有观看到直播的粉丝在直播结束后也能对这场直播有印象。举个例子：直播花絮短视频以罗永浩账号为例，老罗通过剪辑直播过程中介绍产品、搞笑段子、砍价过程等片段发布视频，加深用户“直播间有好货”的印象以及引起用户对下次直播的期待。

2、个人主页及昵称预告个人账号的信息更改，将抖音个人昵称、简介处添加直播预告，即直播时间日期时间点，如5月22号晚上8:00直播，通过这种方式做一个直播预告，粉丝知晓什么时候直播，会在这个时间点观看直播。如下图：

3、站外流量预热直播开始之前，在新媒体社交平台比如微信群、朋友圈、微博、公众号、小红书等等进行直播预告，将你的私域流量引入直播间。

03直播DOU+投放优化通过短视频+豆荚为直播间引流的小伙伴们，

一定要记得是开播前3小时内发布引流视频。因为投放豆荚的审核时间是最长半个小时，而最短的投放时长是2小时，因此在开播前三个小时投放豆荚可以让流量推送最大化，引导第一波直播间流量高峰。另一种直播间投放DOU+的方式就是直接加入直播间，这个直接同步直播间内的画面，当用户看到看到直播推荐时，点击除顶部导航外任意位置即可进入直播间。用户刷到这种直播推荐之后，无法进行上滑操作（不会进入直播的流量池），只有点击关闭按钮才能返回到推荐页内。这种比较适合在直播间有一定人气的情况下使用，能更好的吸引用户进入直播间。

04提高直播间留存率

- 1、强调直播间定位首先一定要明确直播间定位，如果是娱乐就要明确直播间是唱歌还是跳舞还是闲聊，如果是带货就要明确直播间的带货产品以及主打什么。要让观众知道你的直播间能让他们得到什么，并且每当有新的用户来到直播间的时候都要去强调这个事情，所以就简短的用一句话给直播间做个定位，最好是朗朗上口一点的。
- 2、引导观众互动为了强调直播间的价值和定位，增加观众留存时长，一定要去引导直播间的观众互动，新进来的用户大概过1~2分钟的时间就要去提醒他点击关注或者是进粉丝团。千万不要忽视任何一个粉丝的问题，要做到及时且有耐心的去回复，引导粉丝分享直播，对下一场直播内的容进行一些预告，简单讲解一下下场的福利。因为有的用户停留在直播间的时间较短，所以要抓住时间节点，提起用户的好奇心，从而吸引用户的停留。

05结语通过上诉对提高直播间人气的技巧，加上嗨妹对抖音的一些见解，给大家总结出几点直播带货的套路：

- 维持高频率的开播次数以及长时间直播，这样会增加官方流量助推机会，以获得直播广场的热门推荐和直播转化率；
- 主播需要对网友提出的问题进行及时反馈，不停地和粉丝互动，加强与粉丝之间的粘性；
- 用好“推荐页”这个最大的流量池子，做好预热、引流视频，吸引用户进入到直播间，做好直播间里的用户互动；
- 直播间也要塑造差异化的IP，形成自己的特色；有了个性化的IP之后更容易吸引精准粉丝，增强粉丝粘性。