

抖音引流话术有哪些？抖音引流方法

产品名称	抖音引流话术有哪些？抖音引流方法
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

管是微博、抖音，还是其他平台，都流传着“评论更精彩”的传说，其原因就在于，主贴只能叙说冰山一角，无法展现所有问题，而粉丝的智慧却是无穷的，UGC的价值就在这里。

【抖琦琦】是抖音、快手、小红书专业服务商，MCN机构，提供专业运营服务，包含：企业蓝v认证、代开店、代运营、代资质授权、涨粉、直播间人气等，累计服务5000+商家，帮助商家实现销售额10亿+。手把手教运营，联系琦

评论区的好处这么多，那应该用怎样的套路，还能达到这么完美的效果呢？

这里总结了5个方向。

1、解决用户痛点

用主视频展示自己的专业性，引出痛点话题，引导粉丝留言提问。然后对评论区的用户提问，一一解答，强化自己的专业性。如果粉丝的每一个提问，都能得到你的认真回复，就会吸引到更多的粉丝参与提问。

2、和粉丝成为朋友

用朋友的口吻和粉丝互动，你不是权威，你是粉丝的好朋友。比如，有粉丝问：我们家宝宝爱咬人怎么

办？这时可以形成互动式回复：您好，您家宝宝多大呢？而不是一句话把天聊死。

这样一来，又会让粉丝再次产生互动，如果视频原本只有十人次的评论，但是经过以朋友身份和粉丝互动，就会产生二十次、甚至三十次评论，并且还会吸引更多的人参与进来。

3、利用聊天，打造人设

通过评价区的互动，告诉粉丝，你是谁，你是做什么的？关注你，我可以得到什么。也就是说，在产出内容的同时，形成自己鲜明的人设，并且让粉丝知道，关注你会产生某种价值。

4、引导粉丝深入

一是，在与粉丝互动时，大量植入自己的其他作品，比如：对于这个问题，我有某个视频讲得比较详细了，有兴趣的话，可以参见哪里哪里。二是，引导用户预期，比如：对于这个问题，我会在明天作出怎样怎样的回答。三是，引流用户。比如：对于这个问题，在抖音里不方便回答，可以看我资料，换个地方进一步沟通。这三种方法，都可以进一步深入和粉丝的关系。

5、不要和粉丝互喷

有的人很无聊，可能会在你的视频下面去吐槽，甚至攻击你。这个时候一定要淡定，千万不要和对方对喷。因为，你们之间的互撕，会被一大波人围观，这其中必然会有一分人会觉得你不够大气、不够友好。那么，这些流量，就会因为一场对喷而白白流失。我们是来爆粉的，千万不要和流量过不去啊。

还有几个方法可以借鉴：

一、引流微信方法

1.1抖音号：抖音号改成你的微信ID，ID最好是比较简单的字母+数字，比如yx几几几，也可准备6-7位的QQ号来绑定微x。

1.2签名:这个没有统一的方法，一般都是先留一个正常的签名，然后再加微信号，微信号带数字的地方尽量使用表情符号数字，减少被检测的可能性。

二、私信引流方法

把你的抖音私信当成微信去聊，不要一上来就发微信，那你只会被粉丝举报。建议在粉丝给你打招呼的时候，可以把你的个人介绍&业务介绍、引导用户加微信的话术、你的微信号等三方面各自浓缩成精简的一两句话，再制造出多个版本的话术，设置为快捷回复。这样既可以帮你快速回复私信，又可以帮你筛选精准用户。

三、做好风控

防止被封号、降权、限流内容：做好话术的转换，避免赤裸裸的引导和营销。评论：评论区引导可以使用小号，比如XX老师我想私下请教你，请问你的V号和抖音同号吗？刷回复把这个评论顶上去。

私信：三句话引导，微信用暗语暗示，不要骚扰用户，即使你强行发微信号给用户，意向不强的也不会加你，意向强的会来主动找你。

写在最后，以上这些都有风险，最好的办法还是开蓝V，用企业号规范地引流，具体可咨本站客服。