

如何快速提高抖音直播间人气，这12个技巧，你必须学习

产品名称	如何快速提高抖音直播间人气，这12个技巧，你必须学习
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

2021年无疑是抖音直播的红利期，不少网红纷纷在各平台开启直播带货，就连越来越多的明星也来抢这份香饽饽。

许多人想开直播的心蠢蠢欲动，那么作为小白的我们该如何提高直播间人气呢？

这里我为大家总结了12个提高直播间人气的方法，为刚进入或者正准备进入抖音直播带货领域的玩家们指点迷津~

一、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。

同时也可以先在预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。

图片来自：飞瓜数据 - 播主详情页

巧用名称及个人简介等进行引流

可以在名字和个人简介上更新直播详细时间和直播内容，这种宣传方式更加直接，醒目，有利于提醒粉丝准时观看，也有助于吸引对直播内容感兴趣的路人~

图片来自：飞瓜数据 - 播主详情页

好的“门面”

更有利于吸引粉丝观看，直播间门面主要包括直播标题、直播封面、直播间环境。

直播标题：简洁精炼，尽量控在10个字内，突出个人特色和内容亮点，展示主要的直播内容。例如“XX专场~、宠粉浮力”等类似标题。

直播封面：抖音直播间封面尽量选择选择高清、吸睛的图片。也可以根据直播的主题去设置。

图片来自：飞瓜数据 - 直播带货排行榜

直播间环境：直播间环境很重要，舒适、简洁的直播间，利于增加观众停留时间。家居播主的直播环境可以在家里，比较温馨，增加真实性，拉近与粉丝距离；穿搭播主直播间、直播背景一定要简洁大方，有利于用户将目光集中在主播身上。

图片来自：抖音

在直播时开启“同城定位”

在直播开始前打开“显示位置”，抖音便会把直播间推送给同城的人，便于吸引更多用户的观看，提高直播间人气。

图片来自：抖音

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。

最后，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-次日1:00，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。

图片来自：飞瓜数据 - 粉丝特征分析

二、直播中

视频多发

在直播中也可以发布视频，在视频流量增加的过程中，开启直播，视频推送时，头像会有正在直播的强提示，可以将用户引流到直播间，这对于短视频流量和直播间人气都可起到双向促进的作用。

图片来自：抖音

合作增流，明星助播

在抖音、快手平台中，是直播玩法之一，便是直播间连麦PK。这种方式，一方面可以迅速提升双方直播间的人气，进一步带动粉丝的消费，另一方面实现主播之前相互引流，同步涨粉。

图片来自：飞瓜数据 - 直播详情页

一些影响力较大的主播也可以请明星来到直播间，有了明星助阵，可以大大提高直播间的影响力，增加播主人气，为主播带来粉丝流量，而主播可以和明星一起推广商品，提高销售额，实现双方共赢。

图片来自：抖音

互动频繁，爱粉宠粉

保持直播间高人气最重要的一点，就是不能冷场！直播时主播要积极调动直播间观众的情绪，与他们互动，维持观众们们的热情，才能保证直播间人气高居不下。

主播可以在直播间里积极回答观众的问题，与观众频繁互动，通过盖楼、答题、领红包、整点促销活动、连麦等方式，鼓励用户发弹幕、留言。

图片来自：抖音

当有粉丝进入直播间时也可以说“欢迎XXX~”，拉近粉丝的距离，增强粉丝粘性！

带货的播主可以亲身试用产品、展示下单流程，有利于增强粉丝信赖感，促进成单，并且，紧凑的直播间氛围有利于降低了直播水分和粉丝观看疲惫度。不断的上架产品也刺激了消费者的紧张心理，秉承着“买到就是赚到，犹豫就会败北”，形成冲动消费，拉高销量。

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。

图片来自：飞瓜数据 - 直播监控详情

积极参与官方活动

随着越来越多人开启直播带货，抖音对于直播也有一定的流量扶持机制。陆续推出不少直播活动吸引大家的眼球。像之前的“助力湖北”、“515王牌直播间”等活动，想要提高直播间人气可以多留意些官方活动，积极参与，获得一定的推荐流。

同时在直播预热视频或者引流视频的时候也可以带上抖音官方话题，获取推荐流，为直播间积攒人气。

三、直播后

认真复盘，优化方案

下播后对整场直播进行复盘，发现不足，及时进行优化也是很重要的一点。

但是，抖音目前是不支持直播回放功能的。为了更好了解直播间情况，我们可以通过飞瓜数据的[直播监控]功能对直播间进行分钟级监控，从弹幕热词和弹幕词云里更清晰地了解粉丝的喜好及舆论风向，寻找观众感兴趣的话题。

图片来自：飞瓜数据 - 直播监控详情

还可以通过直播间观众画像和粉丝兴趣分布，了解观众是否与自己的目标人群符合，如果是带货直播间，选品可以结合直播间观众画像和粉丝兴趣，选择适合的带货品类和价格，更有利于促进转化。

图片来自：飞瓜数据 - 直播监控详情

通过对这些数据的复盘，主播能够更清晰地了解粉丝的喜好，更好的选品、需要侧重的直播内容等，从而不断对直播方案进行优化调整。

学习同类热门直播间

除了掌握自己的直播数据，还可以再多向一些与自己同类型的优质带货直播间学习，了解的他们动态数据。

通过飞瓜数据的[实时带货直播达人榜]，可以快速找到当前人气高的热门带货直播间，扫码直接进入直播间，了解热门直播间的播主是如何调动直播间氛围，带货的品类都有哪些学习播主的直播技巧。

图片来自：飞瓜数据 - 实时直播带货达人榜

同时飞瓜数据的[直播监控]功能，具有数据导出功能，播主可以将自己的数据和热门直播间的数据导出，进行横向对比，发现自己和热门直播间的差距，从而进行优化调整。

图片来自：飞瓜数据 - 直播监控详情

以上就是我总结的一些提高抖音直播间人气的方法，希望能为您快速切入直播带货新战场带来一点帮助。