

# 为什么新主播的直播间没有流量？尚好全球购买手招募

产品名称	为什么新主播的直播间没有流量？尚好全球购买手招募
公司名称	杭州尚好网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层101室（注册地址）
联系电话	15558098229

## 产品详情

直播间流量一般分为私域流量，站外流量，公域流量等等。有很多朋友看到直播带货现在很火爆，头脑一热做起了主播，也想说说话唱唱歌就能赚钱，其实想要通过直播赚钱并没有大家看到的那么容易，在这个内容为王的时代，人们更多的是注重品质，注重内在。

第一：新主播刚开始直播没经验，紧张都是导致直播间流量少的因素。这时候我们可以通过发布短视频吸引自然流量，也就是我们文章开头所说的公域流量。直播开始前要先做好直播规划，主播要先找到自己的定位，然后选择自己擅长的领域直播，不要上来就直接卖货，先把粉丝基础打扎实。

第二：新主播要保持比较高的直播频率和稳定的直播时间，一般一周至少要直播4次左右，时长控制在3小时左右，高频率的曝光可以让我们的直播间排名更靠前，为了避免过大的竞争压力，尽量选择冷门时间段直播，比如早晨8点到11点之间，这时候流量虽然少，但是曝光度比较高，更容易被用户看到。

第三：做直播前我们要对直播平台的规定有所了解。每个平台都有他自己的规则，你只要严格准守他的规定，不碰不该碰的东西，不播不该播的东西，你才能在这个平台走的长久。不要为了人气为了流量不择手段，这样情况严重就会被平台封号的。

第四：其实直播间增粉是很普遍的现象，尤其是新入门的主播，没有什么人气，可以合理的借助海淘流量助手或者流量补补帮直播间补点赞数，不然直播间一个人也没有就太尴尬了，搞点数据氛围也是不错的。但是也是存在一定风险的，基本上所有直播平台都是禁止的，这时候我们要自己把握好这个度，一旦过分放单就会被平台限流，严重的可能被封号，毕竟假的永远是假的。

第五：直播的主要目的就是带货。主播们在直播间推出的所有产品都要自己亲自体验过，真的了解它的性能，确定品质都过关后再介绍给粉丝们，也只有你真的了解产品了，在介绍的时候才能有话说，能及时回答用户提出的问题，不然很容易出现直播间翻车现象，今年的双十一带货大家应该还记忆犹新吧，不是你随随便便认错鞠躬就能挽回粉丝的信任的。以上纯属个人建议，欢迎大家后台留言一起讨论。