

# 抖音直播的流量密码究竟是什么？抖音直播代运营

产品名称	抖音直播的流量密码究竟是什么？抖音直播代运营
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 一、直播起号不玩付费打法，照样能起号

其实投付费流量很正常，但是小编更想告诉大家，就算你没有推广预算，直播带货照样能玩转。建议大家，如果资金不充足的话，又担心没有流量，想要快速起号，可以在前期少量的投抖加，大概在100—200元左右，适量投付费流量，可以适当拉高你的直播间的流量，主要的是能帮助你的直播间打标。

怎么给直播间打标？给直播间打标，先需要找到对标账号，分享一个小技巧，找到你的对标账号，比如你是卖货主播，主要卖家居产品，你可以找到类似的账号，记录下来，在投抖加的时候选择达人相似粉丝。同行用时间和金钱找到的客户可以被我们更好的运用。建议不要把付费流量看太重，付费流量是辅助，自然流量才起主导作用。

### 二、新手起号必须要掌握的排品思路

直播间的选品不是随便选的，在选品的时候，需要根据商品在直播间发挥的作用，对它们进行分类，主要分为：引流款、承接款（爆款）、[利润款](#)、搭配款等几类。

引流款就是吸引观众，给直播间增加人气的产品。通常，引流款的主要职能不在于赚钱，而在于利用拥有超高性价比的套路吸引客户。收益少，甚至亏本。

一般来说新手起号，每场直播都至少用一个引流款吸引客户。取得一定人气后需要一款产品作承接，在直播间冲业绩卖货。要选择利润高且性价比适中的产品，以此取得客户的购买欲。利润款，一般价格较高，品质较高。可主要以此获取利润。

### 三、直播话术技巧

直播间卖货，观众摸不着产品，靠的就是商品展示的“看”以及主播的“说”。我们重点来提一下“说”，也就是话术，直播里不同的环节需要不同的话术，促使观众关注下单。

## 分享抖音直播逼单场景

### 技巧1：场景代入的促单话术

#### 罗永浩

在卖电动牙刷时他给大家举了一个例子，他说，这个电动牙刷你买回去，当你有亲戚或者朋友到你家做客，需要在你家住上一晚，第二天早上的时候，你拿一把电动牙刷给他刷牙，你的这个客人一定会被你惊讶到，这把电动牙刷会让他记你一辈子，老罗这个话一说，那个订单刷刷的下呀。

场景代入，把用户代入到一个特定的，美好的场景中去，那种美好的场景又能让很多人能产生共鸣的，这个时候，用户为了得到那种美好感，就会冲动下单了。

### 技巧2：用排比句塑造用户的向往

李佳琪卖口红的时候，他从来不说这个口红多么多么的好，颜色多么多么的漂亮，他是这样说的：就是那种30岁涂了以后，看起来像18岁的那种口红；就是那种经常去米兰去法国，去国外旅游的女人涂得那种口红；

这话一说，那些女人们就疯狂的开始下单了。此时一个几十块钱的口红，就能让他们变成这一类的人，你说他们下单不下单。

### 技巧3：排比句拉起用户共鸣

薇娅在卖洗鞋机的时候，说了这样一段话：

晚上下班回到家，把你的鞋子投进这个洗鞋机里，原本你用来洗鞋的那20分钟时间，可以帮你的爱人洗洗菜，聊一下你们这中遇到的趣事，增进一下你们的夫妻感情；

可以给你远方的父母打个视频电话，聊聊家常，让父母感受到你的温暖和关怀；

这话一说，看播的人开始疯狂的下单了，因为他把东西升华到感情，把这个洗鞋机的作用升级到增进夫妻感情，亲子关系和父母感情的层面上去了。