

为什么直播间人气这么少？

产品名称	为什么直播间人气这么少？
公司名称	杭州北抖星网络信息有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市西湖区西湖广告大厦3层
联系电话	13605817015 18857861392

产品详情

“为什么直播间人气这么少？”

“做了投放，人来了但停留时间不足2分钟？”

“福袋抽奖没少做，实时人数还是少的可怜？”

流量获取是直播带货人最关注的问题之一，没有流量何谈转化，抖音电商直播间的流量从何而来？如何精准提高直播间流量？今天浪姐从拉新、留存、互动三方面入手，带你一探究竟！

拉新

从流量来源入手

获取流量的前提是了解直播间流量的构成，在抖音电商平台，可以将流量来源分为三大类：私域流量、公域流量、商域流量。私域流量主要指平台已关注过自身账号的粉丝群体流量，可以实现多次触达。运营者可通过站内粉丝关注信息流，头像呼吸灯，关注天窗，站外各平台的曝光方式触达私域粉丝，引发私域流量关注。

公域流量主要指直接从抖音平台获取流量，实现转化。可以通过公域短视频/直播推荐，同城页推荐，抖音挑战赛，传送门和搜索栏等形式实现触达用户，从而引流用户进入直播间。短视频互动量越高，直播间互动、转化率越高越容易引流成功。

商域流量主要指运营者通过购买获取的平台精准流量，购买方式有竞价广告，品牌广告，巨量千川等形式。

增强内容引流

重视内容的力量，高品质的短视频能够为直播间获得更多曝光量，可以花最少的钱做最大的转化。一方面吸引私域粉丝实现转化，二是可以用内容拉新新粉丝，培养用户熟悉度。总的来说，用高质量的视频

内容撬动免费流量，不管是品牌账号还是个人账号，都是同样的道理。直播前预热型短视频，主要用于通知粉丝直播时间和直播内容要点，预热短视频一般准备3个以上。

直播中期花絮切片引流、播后抽奖信息公开展现抽奖真实性。花絮短切片视频在直播中发布，分为粗剪和精修两种类型。粗剪的一般为爆款产品内容，吸引精准用户进入直播间，精修视频一般为有意思的对话互动，以直播趣味性吸引路人用户进入直播间。一般来说建议在直播过程中每20至30分钟发布1个视频，如果有汽车抽奖或苹果手机抽奖，可以在播后以公示形式展现，为后续活动真实性做铺垫。

直播间流量的影响因素是多元的，多渠道的拉新将用户吸引进入直播间，通过话术引导、福利秒杀活动实现用户留存，而拉进来的人是否能转化，则需要从选品层面入手，考虑是否能够命中用户痛点。本次文章主要解决的是“场”的问题，吸引来的用户是否能够实现转化，还要配合直播间的人和货，人、货、场三要素相辅相成，相互承接，是直播间实现强有力转化的秘诀。