

没有实名认证的抖音能开直播吗 抖音如何开直播

产品名称	没有实名认证的抖音能开直播吗 抖音如何开直播
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

二、养号or不养号

抖音的使用用户很多，据抖音官方数据显示，日活跃量达到4亿人次，依托着抖音平台，很多淘宝商家都想入驻抖音，开启抖音直播间带货。申请抖音账号后，用新号开始带货直播，很多人都会纠结需不需要养号，这个得结合企业自身实际来考量，想准备得较充分，时间、资本预算较多，就可以选择养号的方式。

1、先来说一下抖音养号的步骤：

(1)、新号在注册时，要用手机4G或者5G网络注册，因为在WIFI下可能存在多个手机号注册的情况，这时，抖音系统会自动判定为营销号。

(2)、用来注册的手机号要确定之前是否有被使用过，要确保是之前没有使用过的。保持一机一卡一账号，不要用双卡双待，也不要多开外挂和软件。

(3)、注册好账号后，不用急着修改资料、实名认证、注册蓝V等，先开始给账号打标签工作。

打标签的第一步，坚持每天刷会抖音，可以搜索同行的视频，比如你是卖婴幼儿用品的，就搜儿童牙膏或者儿童沐浴乳之类的和婴幼儿用品相关的视频，搜索视频后一定要记得完播，可以适当的进行关注、或者转发，还可以进入他们的直播间观看，目的是为了抖音系统认为你是个真实的用户，每天都会花时间刷抖音，对婴幼儿产品比较感兴趣。观看同行的视频还有另外一个好处是可以调研市场，学习一下别人的做法。

小贴士：我们怎么样能判定系统默认我们的标签呢？

有三种方法，第一，可以用他人的账号点开我们的抖音首页，点击右上角的图标，查看是否出现你可能感兴趣的人，如果有的话就说明你的账号被打上标签了。第二，用他人账号关注我们，在下方的推荐列表中也是和我们同行业的。第三，在账号的推荐页中不断刷到自己感兴趣的短视频，占比至少得超过一半。这三个方法都可以用来验证我们打标签的第一步是否成功了。

打标签第二步，可以使用两个方法来加快养号时间，第一个方法是将购买过企业产品的用户手机号存在通讯录中，让抖音识别手机通讯录，会识别到一类“可能认识的人”，后面发视频作品的时候，这部分人会有更大的几率能刷到你的作品。第二个方法是主动去同行的直播间关注其中的粉丝用户，关注后别人可能也会回关你，比如你去到一个卖儿童牙刷的直播间，这里面观看的粉丝群体相对来说也是比较精准的，是对这款产品有兴趣或者有购买意向的。

打标签第三步，可以到同行的直播间里发宏宝，设置关注领取，引导关注。最实用的方法就是在发宏宝前将自己的头像改为关注字样，昵称最好也改成关注领取，当你在直播间发宏宝时，直播间里观看的用户页面都会弹出宏宝，又受到头像和昵称影响，会进行点击关注你的账号。在直播间中观看的用户都是较为精准的人群，精准用户主动关注，这本身就是很强的打标签行为，而这些人也是公司产品的潜在客户。一般来说，只换一两次的头像是不会影响到限流的，认证了蓝V企业以后影响力就更小了，只是为了引导粉丝关注才这样操作，在直播间发完宏宝后就又改回自己头像了。比如在公众号大王*中，可以看到他们就做过这样的操作，没有被限流的影响。

(4)、做完打标签的工作后，就可以开始发布作品引流啦。

2、不养号的步骤

(1)、用没注册过的抖音号进行抖音账号的注册，并完善资料。

(2)、发布具有垂直标签的作品。比如你的关键词带有儿童、洗护用品、儿童牙膏等，持续发半个月，每天尽可能发三条作品，标签自然而然也就打上了。

(3)、投DOU+。在起号的第二天，选择4、5条视频，投智能推荐，金额设置100，时间设置24小时，推广选择、评论。看一下哪条视频数据最好，选择这个视频作品再投50块（新手的话建议先投50块），时间设置6小时，推广选择、评论，选相似达人。在起号的第五天，选择数据最好的4、5条视频作品，再次投DOU+，选相似达人，金额100，时间24小时，推广选择、评论。

这边要注意的是，要注重作品内容，作品内容好的话，播放量才会高。

小贴士：什么样的视频可以投DOU+？

一般来说有五个考量指标：完播率达到30%，率达到3%，评论率达到0.4%，转发率达到0.3%，作品留存率要和大盘数据相接近。视频播放的数据有达到或者超过这些指标的话，视频就能大爆，预计播放量能达到500万左右，只达到其中的三个指标的话，视频就能小爆，播放量达到100万是完全有可能的。

三、团队组建及话术分享

1、组建团队

刚开始入驻抖音直播间，人员配置需要有主播、助播、直播场控和运营投放四个人员。

主播：最好需要比较有经验的，能够有自己一套话术的，能够接住流量，引导粉丝下单的。

助播：助播的声音需要激情些的，能激起直播间的气氛达到催单效果，能够配合主播讲解产品。

直播场控：需要有做过直播场控经验的，会控制品类的上款顺序，帮忙回复直播间公屏的问题。

运营投放：投放人员最主要做的工作是为直播间引流，将直播间推送给精准的潜在用户，让更多人进入到直播间。

2、话术分享

主播的话术：

没有那金刚钻，咱也不揽那瓷器活，用效果见证结果。

进来没点关注的，动动你们发财的小手给主播点点关注，飘飘红心，赶紧抢购啊。

宝宝们，你们给了我最大的信任，我无以为报只能给你们最大的保障，什么保障？无效全额退款啊，所以说好用不贵，价格实惠。

我们是抖音新号开播，最低市场价了，只限今天，赶紧点击小黄车链接抢购吧。

助播的话术：主要是为了活跃直播间气氛

这款儿童牙膏我们库存有限，现货不多的，这些货全部卖完，后面再拍的宝贝就要预售了，心动不如行动，抓紧下单吧。

拍到后的宝贝在公屏上打下已拍，这边让工作人员帮您优先发货，今天就能发出去哈。

收到货后不喜欢不满意的宝贝，可以申请七天无理由退货，都可以退回来，我们提供运费险的。

直播场控的话术：目的是拉动公屏互动

宝宝们，可以在公屏上扣1，扣的人多，我们会为大家争取福利名额哦。

来了，刚刚一波超低价格飘过，有多少宝贝没有抢到，如果是新粉宝宝没抢到就给我扣个1，老粉宝宝没抢到就扣2，看看是哪些宝贝没抢到的多，新粉宝宝多的话，我这边再给大家上一波优惠。

四、总结

做到了以上几点，我们就可以开启带货直播啦，需要注意的是，选品也是很关键的，要选择大众有需求的产品，在保质的同时价格尽可能的实惠。比如牙膏、护臀霜这些，设定的价格比市场价低一些更容易促使用户下单。新号开播前期需要投入较多时间和精力，慢慢的做起来就会有回报和收入了，坚持到底总会有成就的，希望大家都能够有所收获。