

抖音直播间怎么弄人气，抖音直播涨人气？

产品名称	抖音直播间怎么弄人气，抖音直播涨人气？
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

很多的抖音直播间在直播中都会遇到一个情况，就是当大流量进来的时候，主播留不住人或者是做不出转化的情况，导致这些流量白白浪费了。

我们今天就重点讲一下这个问题的解决办法。

很多时候大流量是我们这一场直播系统给我们配的极速流量，有的时候是我们在中间播着播着，前面的数据做的好了，系统突然就给你推了一大波流量进来了。

eg：直播间原本在线人数只有30人，突然在一两分钟之内，让你的线上人数达到了70多个，我们的主播需要有一定的流量感知力，如果主播经验不足的话，上播的时候大脑一片空白，无法思考，估计不到在线人数变化，在大流量进来的时候，运营要示意我们的主播以此来提醒他。

一方面，大流量进来的时候，我们一定要拿出我们最具有吸引力的爆款或者说福利款来做流量承接。即使你在刚好过到了你的其他普通款，一旦发现有大量流量进来后，这个时候就要三言两语把你正在讲解的普通款快速过掉，马上换最具有吸引力的优势爆款或者是福利款，

在讲解福利款或者爆款的同时，一些无关紧要的话就不要说了。例如：欢迎新进直播间的宝宝，我家新号开播，福利多多，这一类的客套话就不要说了，其实这些都是废话没有多大用的。别人听了也不会觉得怎么样，

主播需要做的是直奔主题，例如某某产品需要多少钱，今天在直播间的宝宝给大家炸一波福利。

快速的塑造价值感，反复的重复核心的卖点和价格优势。把现有的人给他吸引住，同时在讲解卖点的时候，快速的要一些互动和关注，通过做这些数据指标，吸引更多人进直播间。

当你感觉你把价值感塑造够了，人数也差不多了，就快速的把这个福利款放掉，做一波转化，刺激系统

在你后面的直播中继续给你推流。

在放单之前做好准备铺垫，去转你的第二个爆款，其实我们好多的直播间都是没有做好这一点，把流量给浪费掉了。

极速流量来的时候，要的转化目标从小到大依次是人气指标，互动，关注，停留，电商指标，点击购物车，拍下未付款

需要明白一点的是，最终核心是为了快速累积订单量和成交额。

系统给你推流了，你一次又一次的接不住，带三次系统要么就是不给你推流了，要么就是峰值会下降很多。

所以大家一定要养成录屏和复盘的好习惯，通过复盘我们就会发现，大流量来的时候我们到底哪里没做好，这样在下一场直播的时候就能够去改进。

需要买人气的话滴滴服务商【北抖星】