

短视频如何引流？

产品名称	短视频如何引流？
公司名称	浙江海罗新能源科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省嘉兴市嘉善县罗星街道嘉善大道399号置地广场1号楼13层B03室(住所申报)
联系电话	19327464015

产品详情

直播短视频引流是指通过短视频的形式触达用户，引起用户兴趣和共鸣，之后再将用户引导进直播间下单转化的一种直播广告投放链路，他可以帮助客户突破直播直投流量边界，提升投放效果。

短视频引流优势有哪些？

- 1、公域非粉跑量更快。短视频引流的跑量明显高于直播直投，广告组ARPU值是直播直投的2.4倍。
- 2、拉新客效率更高。短视频引流对比直播直投GMV构成中新客占比更高，可以辅助商家不断拉新，长效经营
- 3、公域非粉转化效率更高。对于品牌广告主视频引流的GPM比直投高16%，达人短视频引流的GPM比直投稿+88%。
- 4、短引+直投组合投放，突破直投频控限制，流量天花板更高。

短视频引流有哪些适用场景？

品牌客户

人设品牌

1、需要放量时，如大场直播/快速提升直播间人气场景

2、需要拉新客，扩大生意规模时

预算建议 短视频引流：直播直投=4:6

单品品牌

1、需要直播时推荐

建议短视频引流主要触达公域非粉，直播直投主要用来触达粉丝群体。

预算建议 短视频引流；直播直投=5:5

短视频引流有哪些产品抓手？

三大素材产品

高光快投、作品优选、边播边剪

两大策略加持

软广流量、冷启扶持

短视频引流怎么用

组合投放策略

短视频引流公域拉新、直播直投私域促活

建议优化目标

商品购买、ROI出价、进入直播间

怎么去具体操作

1. 基础要打牢

有很多号主，在自己还没有固定的粉丝的时候就一心地去引流去推广，这其实是很危险的行为。

基础粉丝群不牢固，就去推广容易造成翻车。毕竟，隔着屏幕信用是很难传递的，但是如果我们现在基础粉丝很信任我们，这份信任就可以通过粉丝传递出去，毕竟自己说好不是真的好，别人说好才是真的好。

2. 内容质量高

短视频要做的爆，那就是要做好内容，内容能够戳到用户的痛处。你可以根据自己的擅长或者想要做的领域通过喜剧、叙事、科普等等形式做出高质量的视频。只要视频内容优质，再辅助一些技巧相信很容易就可以成爆款，不过这也和平台的算法有关。

3. 矩阵引流方法

这是一种现在流行且比较有效的方法。这种方法一般是指同一个运营者有多个账号互相引流互相打通共同提高权重的方法，也就是俗话说的相互扶持的方式。

这种方式可以通过着重点的不同，随时变换主体，其他账号变为辅助，共同进退达到引流的效果。

4.主页视频要有差别

可能某一个视频火了，你可以做一段时间同类型的视频，但这个还是有时效的。一两个月后你还是要做不同的内容。如果用户在你的主页发现你是一个宝藏号主，那么肯定就会成为你的忠实粉丝，甚至还会转发给更多的人，所以页面的内容一定要有新意，不要全部雷同。

以上内容就是“短视频该如何引流？短视频引流的方法和技巧有什么的全部内容了。”