

# 视频号直播提高看过人数软件，视频号直播提高观看人数

产品名称	视频号直播提高看过人数软件，视频号直播提高观看人数
公司名称	天津联合尚世网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天津市南开区黄河道与广开四马路交口西南侧格调春天花园34-3、4-1504-06（注册地址）
联系电话	1893920100 18939200100

## 产品详情

### 视频号直播提高看过人数软件

接下来给想做视频号（视频号新手）的小伙伴分享4个要点：

>点：视频号很珍贵

对于大多数人来说视频号只有一个，因为大部分人平时使用的微信主要是一个，这个微信上承载着大部分人的社交关系。

然而，一个微信只能开通一个视频号，如果因为不合规的操作被封号了，以后想做都很难，毕竟把所有的好友都搬到另一个微信号也不是一件容易的事。

据悉，目前身边已经有朋友的视频号受到了处罚。比如：其中有一个叔叔，将带有抖音水印的视频上传到视频号了，结果被提醒违规了。另一个微信好友昨天也告诉我，他因为条视频带有硬广，所以视频号也被长期封禁，原本昨天是想他连麦的，结果没有连成。

>第二点：视频号的玩法

昨天与早一批玩视频号的朋友沟通。他说，很多人做视频号都会被踩坑，特别是玩快手与抖音的那一批人，如果还是用玩其它平台的方法来玩视频号，有一些方法是可行的，但是有一些方法是不可行的，很容易踩雷。

你还记得，公众号界面上的那一句话吗？【再小的个人，也是品牌】，这应就是张小龙开发微信的初心。如果你再了解一下视频号的推荐机制，你会发现，视频号对于我们普通的创业者来说是，打造个人IP的选择。

关于视频号的其它玩法，在后续的文章中我会持续更新，欢迎大家持续地关注子萱。

### >第三点：视频号粉丝质量好

根据朋友的分享，视频号的粉丝价值是抖音的1000倍。无论有没有这么大的差距，但是从另一个方面来分析，视频号粉丝的价值是远远大于抖音的。

因为两个平台的性质不一样，抖音是娱乐性平台(公域流量池)，而微信是社交平台(私域流量池)，我们都知现在想把公域流量引导到私域流量的成本是很大的。

根据一个客户给我提供的真实数据。他们抖音的转化率大概只有0.1%。做过微信直营的朋友，应该都知道微信上的转化率还是高很多的。

另外将视频号上的粉丝引导+微信也是比较简单的，因为是同一个APP内操作。

因为我一直做企业服务与创业者打交道，所以基础粉丝的质量本身就比较优质，加之视频号的好友推荐机制，所以，相信我可以链接到更多优质人脉。

(如果刚刚开始做视频号，发的视频时记得自己先点一个赞，然后分享到朋友圈、群里或好友，当他们点赞后，便会推荐给朋友的朋友，用这样的方式撬动更多的流量，同时平台也会根据用户的喜好，对于优质的内容进智能推荐。)

### >4) 第四点：视频号赛道刚刚开始

后子萱想说的是，目前视频号实际上还没有开始全面应用，很多人还在观望的状态，在这个全新的赛道上，谁先上车谁就能尽快找到自己的玩法。如果想激活微信好友、增加粘性、打造个人IP，加大私域流量数据，可以尽快上车。但是我相信，和当初用写文章的方式做自媒体一样，能坚持下来的人也没有多少。所以我们如果能坚持下来，后一定会巨大的收获!(谁坚持谁牛逼，越分享越成功。)

## 视频号直播提高观看人数

那么让我们来看看我们的公共域流量

### 1.直播广场

如果能上直播广场，会得到很多曝光。去直播广场的秘诀是开播前30分钟的一个数据互动。而且这个流量也是官方给的。只要能出现在广场上，大家都可以适当的收获成果。如果上了广场，记得及时总结经验。

### 2.同城直播

我们视频号里有一个入口是同城视频。包括我自己，也可以在手机上\*\*\*很多同城的小姐姐。这个入口的流量不能说准确，但至少对我们有帮助。而且很多人看到他们在同一个城市，信任度也会高很多。不知不觉中，他们会关注你，给你一些鼓励。

### 3.官方平台支持

目前这个在视频号确实做的不错，我自己也已经拿到了相当多的奖励券。还是我玩了那么多平台。次得到这么多福利。刚开始建号的时候参加了平台的北极星计划，给我发了近2500分。后来邀请别人开视频

号，也给我发了很多。我不记得多少钱了。

这个内容也可以在我们视频号的直播中推广。同时，如果你的直播符合数据量，还可以送流量券。（比如播10个小时，多长时间等。）