

直播间人气少怎么办啊？

产品名称	直播间人气少怎么办啊？
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

直播间不来人、来人不停留、来人不转化，是所有直播间的3大痛点。下面我们来挨个讲一下这些问题该怎么解决。

一、直播间没人看

（（创鑫文化专为商家提供抖音/快手/淘宝/拼多多/小红书卖货帮助，包含账号定位、蓝v认证、代开店铺及精选联盟、代开橱窗小黄车，只要你想在短视频平台上卖货，我们都可以一站式解决。有需要可以滴滴我们~欢迎打扰））

在观众没进你直播间之前，封面和标题是唯一能看到的東西。所以封面标题要简洁有力，要引起观众的联想，从封面标题让人

1、直播封面

什么样的封面是好的封面？什么样的直播封面更能吸引用户点击呢？

简洁清晰

直播封面一定要好看，这样观众才会点击进入直播间。模糊不清的封面会让观众在看到的第突出人物标签和特点

例如你是跳舞主播，你的封面尽量与舞蹈动作有关。；如果你是唱歌主播，封面则需要突出自身才艺特点注意，不要让直播封面与直播内容毫无关联性，这种做法会导致观众心理上的落差。

有一些人为了博眼球，会用封面低俗官诱惑观众的封面能吸引观众进入直播间。记住，使用这样的直播封面更换频率

如果你的直播封面已经形成了明显的IP或内容，就可以直接稳定使用，不需要频繁更换封面。所以，尽量从最开始就制作符合账号特色的人设，你的观众在看到直播封面的第当然，如果直播间人气持续较低，也可以尝试更换不同的封面来吸引人气，最终找到适合自己的直播封

2、直播标题

一个好的直播标题也很重要。

突出主播特征

在标题上突出主播特征，例如性~~格~~特征或主播相关信息突出人物标签，有利于观众在第

突出玩法新颖

例如，你的生日活动，满月活动或者赠送福利，可以在标题中适当的透露出来，吸引用户关注你的直播

突出实力和内容信息

这里的突出实力主要是从直播标题让用户知道你很厉害，例如“跳舞达人”，“歌神”等等类似于让人

如果你的才艺比较独特，那么更要在标题中突显出来，从而进一步吸引用户关注直播间哦！

直播标题禁忌

与直播封面设计一样，有的人会为了博眼球规定直播标题内容意体现出低俗暗示、暴力、赌博等违背平

例如“单身可撩寂寞求过夜”规定“以博大哥为戒”等等类似的标题，出现这样的标题会触犯直播平

二、停留时长太短

（创鑫文化专为商家提供抖音/快手/淘宝/拼多多/小红书卖货帮助，包含账号定位、蓝v认证、代开店铺及精选联盟、代开橱窗小黄车，只要你想在短视频平台上卖货，我们都可以一站式解决。有需要可以滴滴我们~欢迎打扰）

直播间留不住人，直播间停留时长太短，很大一部分原因是主播话术的问题。

首先我们要知道，决定直播间权重重要要素之一就是用户的停留时长。互动率、转化率。其中UV价值是

停留时长是非常重要的指标，新主播的停留时长在1分钟左右就算是在直播界非常优秀的，如果你能达到3分钟，就算

目前，我直播间的停留时长基本上都能达到6分钟以上。

拉用户停留时长的方法有很多，现在最常用的就是“憋单”。

做憋单呢，最重要的就是主播的话术，又要掌握住用户的心理，还要掌握直播的节奏，既要吊起他

三、用户不转化

（创鑫文化专为商家提供抖音/快手/淘宝/拼多多/小红书卖货帮助，包含账号定位、蓝v认证、代开店铺及精选联盟、代开橱窗小黄车，只要你想在短视频平台上卖货，我们都可以一站式解决。有需要可以滴滴我们~欢迎打扰）

用户如果进来直播间之后不买东西，我们的转化率就会很低，这样是非常影响直播间权重的。

用户为什么不在我们直播间买东西呢？吸引是因为主播的话术不够有煽动性，二是因为直播间的选品不够

看稀罕的，选品式就是再淘货这数种传统电商平台卖货，如果搜索或者咨询正同款销量排第一看

因为这些人群相同，兴趣爱好都相似，在别的平台能爆，在抖音也差不到哪里去。

还有就是产品价格很重要，有注意~20.9元的商品，高价低配，不要是你主推品，因为在流量空间有限。但是你的

引流款中的爆款会带动你店铺的销量，也主要是靠你更加容易带动去撬动。另外，现在做抖音小店自然流