

# 如何利用视频号直播放大你的赚钱力？

产品名称	如何利用视频号直播放大你的赚钱力？
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

## 产品详情

当下视频号的DAU（日活跃用户数量）已经超过5亿，对比抖音6亿日活，视频号直播带货大有可为。

在过去的一年半时间里，视频号直播的业绩增长速度达到50倍。面对这么大的蓝海区间，品牌一定要去挖掘它，一定要入场！

胖虎是国内首家C2B2C模式移动端二手中高端品交易网络平台，创立于2015年。2021年，胖虎通过视频号直播打造会员电商体系，布局各个重要电商节点，私域成长为月销千万、年销破亿的体量，成为2021年度视频号直播佳品牌，稳居头部位置。

小编洞悉市场现状后，就跟大家一起聊聊：如何利用视频号直播放大你的赚钱力？

### 01|视频号直播红利和机会

视频号的商业价值和内容价值仍有巨大空间，2022年DAU有望达到6亿。在未来的三年时间里，整个视频号直播的GMV有望达到10万亿，抖音的目标是20万亿，视频号直播正在紧追抖音。那么视频号直播有哪些优势？

1) 视频号直播间的用户复购效率高。不是复购率高，而是复购效率高。去年过年期间，胖虎用账号做了一个测试，找了10个客户进直播间里买东西，平时一个女性客户一个月消费三次品，复购率已经算高了。但是在视频号直播间开始后，她们每天都来看，每天都在买饰品，这是一个非常可怕的数据，就叫做复购效率的提高。这一点才是视频号直播盈利的一个很重要的点，一个客户从一个月买3次，变成一个月买10次，可想而知会带来多大的毛利空间。

2) 视频号直播间的用户进入直播的主动性高。对于40岁到60岁的用户人群来说，点开链接进入直播间非常方便，跟离开微信点开抖音是两种成本的。

3) 视频号直播间对品牌的限制少。而且这里还隐藏了一个很重要的数据，现在视频号直播是不抽点的，但是在抖音直播是要抽点的。这点对于老板来说可以省下很多的成本。

视频号直播能够全面激活私域，胖虎在做了视频号直播之后才真正感受到小程序被激活了，企微被激活了，公众号被激活了，以及平时比较少用的朋友圈都被全面激活了。这是视频号直播非常妙的地方，它把整个系统全面激活了。这也是为什么在抖音做得这么好的情况下，胖虎还依然坚守私域的重要原因，因为视频号的机会将会是百亿级，千亿级的爆发。

## 02|启动视频号直播的条件

很多人在犹豫要不要做视频号直播？可以看一下你具不具备下面的条件，如果你具备以下条件请马上去做，如果没有，马上去把它弥补上。

1) 公域导私域形成自有的私域流量池。

2) 直播团队的基础。

3) 快速测试出有效数据：老客户复购效率的提升。所有的老板们如果你要做视频号直播，请先去测试你的老客户的复购效率有没有因为你开通了视频号直播发生巨大的提升，如果测出有效，请快速的去落地，快速的裂变起来。

视频号直播跟抖音直播有哪些场景化的差异？如果你的客户是从公域导进来的，他看过你的抖音直播，再来看你的视频号直播就会有对比。品牌既然想要深度挖掘客户的消费力，而不是让客户去重复消费一样东西，就一定要做好差异化。

从直播场景开始做差异化，第二从组货上面做差异。如果你在视频号直播用同样的话术同样的内容，客户会直接跳回抖音，因为他可能已经形成了他的购买习惯。

这里要注意一个非常重要的数据，私域一定要打造会员产品。粘性极强的产品才能够真正成为会员产品，私域视频号直播间一定要重点去打造和推动你的会员产品，只有这样，你的客户才会被你进行1-4卖的深度转化。

视频号直播还可以实现跨界联动，私域互导。这些抖音做不到，只有视频号直播间可以做到。通过连麦、私域社群的辅助，通过彼此的公众号推广宣传，以及朋友圈的互相宣传等等，带来私域的共享。视频号直播能实现各种路径减少拉新成本，拉新成本降低，意味着盈利空间就出来了。

## 03|如何0投放持续稳定并获得流量？

视频号直播策略的核心就是私域撬动公域，再将公域流量沉淀进私域，形成正循环。视频号开放多层次流量入口，进一步增强公域流量杠杆力。私域入口、公域入口和互通入口这三者大家一定要区分清楚。

因为平台要通过你引导的私域来判定这是不是你的私域，然后给你配比对应的公域流量。大家一定要看清楚，不要分享错路径，这样会导致你没法撬动它的机制。为什么说现在视频号直播入场很容易，因为现在的流量机制比较简单，比较容易挖掘，这个时候进场真的是在吃流量红利。

视频号直播的平台逻辑是：使用私域启动公域，开播时应先引入账号的私域流量，更多的私域流量可以吸引更多公域流量的进入。这边总结出了5个影响直播间流量分发的重要因素。

#### 04|如何获取直播间流量奖励？

，商家激励计划中的导私域大于50进来直播间，每个人可以参加官方奖励流量券，这个是官方给到的免费流量奖励，直接给到你的后台，你直接使用就可以了，而且流量券进来的一般度会比较高。

第二，视频号的预约。视频号直播间关键的就是预约，视频号直播的私域就体现在预约上。以前视频号直播只能设置一场预约，新功能改版之后，现在视频号可以一口气建100场直播预约。为什么官方会放多预约量？就是为了让用私域撬动公域。

除了视频号商家激励计划之外，还有月度流量奖励政策，如果要做视频号直播，品牌一定要找到自己的服务商，我们本身也有服务商身份的，服务商意味着手上有官方奖励，跟服务商进行绑定会有流量奖励，如果没有服务商扶持，进入视频号2.0阶段之后，如果品牌还是闷着头在做付费投放，流量会很惨。

给大家分享的核心也是用视频号直播呈现了整个私域，它其实也可以带来快速的发展期。胖虎的视频号直播从开启到现在，把整个私域的销量翻了至少10倍以上。所以，视频号直播现在进入了一个很好的时机，在视频号直播的机会面前，品牌一定要具备“凿光”的能力。