

新手0基础入门抖音直播，掌握引爆直播间的流量密码

产品名称	新手0基础入门抖音直播，掌握引爆直播间的流量密码
公司名称	杭州北抖星网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

随着科学技术的不断发展，各行各业蓬勃发展，从当年的淘宝京东到如今的抖音视频，抖音直播，微信公众号，各行各业如同雨后春笋一样破土而出，呈现百花争艳的局面。如今的年代是流量的时代，流量就是金钱，越来越多的人利用互联网红利实现了流量变现，一跃成为众所周知的网红名利双收。在这巨大的诱惑下，许多人对于新媒体行业充满向往，甚至跃跃欲试，期待自己某一篇文章，某一个视频一炮而红，但是却甚少有人知道在有了一定的流量和人气累积后如何进行流量变现，或是如何科学的引流推广，掌握住新时代的流量密码。这篇文章就大家所关心的有关引流推广，流量变现等问题为大家进行介绍，让大家也能够轻松掌握新时代的流量密码。本文先就如今正处于风口上的抖音直播来为大家开始介绍。抖音直播是如今直播行业的新起之秀，不同于传统淘宝京东直播，抖音直播玩法更多，节奏也更快，总能让人在刷视频的同时吸引住人们的目光，并刺激人们产生冲动消费。抖音直播是一个充满奇迹的地方，许多看似不可能的事情都能在这里实现，这也是许多创业者的梦想发源地。之所以说抖音直播是一个可以创造奇迹的地方是因为相对于传统的电商平台，抖音平台是一个相对容易一夜爆火的平台，一个仅有几百人粉丝的抖音直播间却可以轻松卖出近70万的成交额，而这仅仅只是抖音一个平平无奇的小店直播间创造出的奇迹，而抖音头部的主播GMV甚至能达到好几亿。这些成功并不是偶然，在这背后也有无数的工作者为之铺垫服务，各个环节环环相扣，才有了这些成功。简单来说，一个抖音直播间的火爆单靠一个主播是不够的，而是需要运营与主播共同努力，从前期准备，直播的节奏把控以及数据统计方面分工合作，才能引爆直播间流量。

01、前期准备 主题确定不论是哪个平台的直播都会有脚本，抖音直播也不例外，在直播开始前便需准备好直播脚本，确定好直播的主题，确定主题就是为直播间确定一个抓人眼球的标题，如新号福利狂欢大放送，年终宠粉回馈等带有福利或优惠的主题，这一类主题往往能够吸引人进入直播间一探究竟，只有人进入了直播间才有产生消费的可能，因此一个好的直播标题对于直播间来说可以起到事半功倍的效果。开播准备确定完主题后便可以根据主题确定主推品，副推品，抖音直播对于直播时间的把控也更为严格，节奏也会更快，因此购物袋的商品也需提前编辑好以便直播中及时上架。抖音直播不同于传统带货直播，抖音直播节奏较快，需不断刺激用户产生消费想念，不断传输优惠福利内容，这也就要求直播开始前准备好推品话术以及促销话术，抽奖福利等等，只有各方面都准备充分直播进行才能流畅，这也是引爆直播间的步。

选品原则选品对于直播间的成交有着直接的关系，处于不同阶段，不同品牌的商家在选品方面的方法也各不相同。对于新品牌起号来说，选品应尽量选择较为实惠的福利引流款产品作为直播间的主推品，因为在此阶段消费者对于品牌的了解认知度不够，往往不会进行大额消费，因此需要借助引流款产品进行引流，提高用户品牌认可度。对于已经

有一定粉丝基础和品牌忠实粉丝的品牌来说，选品便可选择品牌爆款产品来进行主推。直播预热每一个直播间的爆火都不是偶然，而是不断的预热引流的结果。如果需要依靠官方扶持的自然流量来引爆直播间那是远远不够的，因此要在各个渠道对流量进行引流，吸引一切可吸引的流量。目前常规的引流平台及手段有：抖音短视频预告，抖音DOU+投放，微博公众号等，也可与一些粉丝较多的品牌进行互动，进行引流和提升品牌度。

02、直播装修及节奏

直播间装修前文已经有提到多次抖音直播节奏问题了，不同于传统的淘宝京东平台直播，传统的淘宝京东平台直播由于平台特性，进入直播间用户垂直度较高，大部分用户进入直播间便是带有购买需求的，因此进入直播间用户粉丝精确度较强，也更容易在直播间形成成交和转化。但是抖音平台本身便是一个偏大众娱乐性平台，用户在刷视频的同时刷到直播间的时候并没有带有购买欲望，因此这便要求抖音直播间的装修以及设计，贴片的展示能够在用户刷到直播间的3秒内吸引用户进入直播间，这也是直播行业俗称的“黄金3秒钟”。一旦错过这“黄金三秒钟”用户便会流失，更别说在直播间形成成交了。

直播间节奏

想要引爆直播间光靠装修设计是远远不够的，还需要保持把握好直播间的节奏。前面有说到由于抖音平台性质问题，进入直播间的用户购物欲望往往较低，这也对直播间的成交造成一定的阻碍，因此直播间要做的便是刺激消费。通过直播间不断保持亢奋，快速的节奏，不断强调重复直播福利以此来做好补单，促单，主播与场控不断配合，营造随时断货下架氛围，让用户产生错过后悔一年的错觉，不断刺激用户产生消费欲望。当然做好促单补单的前提便是做好产品讲解。所以推销都是建立在产品的基础上，只有产品本身够硬才能够撑起直播间源源不断的发展壮大，因此直播间的讲解便显得尤为重要。讲解时可以拿出实物展示，也可以摆出所有正装以及赠品展示，讲解介绍时需简洁明了，突出产品的亮点，也可通过场景带入与用户建立共鸣，引导用户下单消费。

03、直播数据统计与分析

直播数据分析一场直播到下播的时候远远还没有结束，比直播更重要的还有数据分析，只有深入分析数据才可发现数据背后隐藏的问题，而不是仅仅纠结于后台屏幕上的数字。数据分析可以从多方面来进行分析，如成交用户的地区，年龄段，男女比例等多维度多方面来进行分析，只有全方位的分析才能为下一场直播打好基础。

投流计划调整

分析完成成交数据后便是根据分析结果适当调整直播投流计划了，只有做好数据分析才能更好的调整投流计划，将有限的投流费用创造出无限的价值。当然除了根据成交数据调整投流计划外，一些活动节点以及大促节点如618，双十一，双十二等等节点都需要适当调整增加投流费用，以此来获取更大的利经济价值。每一个直播的成功都不会是偶然，其背后一定有无数为之努力，任何一个细节都有可能影响着直播间的成交，因此不能忽视任何一个细节，在实践中去累积经验，在实践中不断更新玩法与话术，不断提升完善自己便一定能够掌握新时代的流量密码。