

# 新手微信视频号直播必须知道的100个技巧

产品名称	新手微信视频号直播必须知道的100个技巧
公司名称	杭州北斗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

### 微信视频号直播技巧

#### 一、认识微信视频号直播

微信视频号直播是一种新型直播平台，视频号直播属于社交化媒体平台，在这里直播社交价值大于传播价值，基于微信庞大用户群体玩视频号直播的用户越来越多，来到这个赛道的大部分主播都是小白，没有内容生产经验，也没有更多的开播经验和技巧，对直播行业的相关规则不够全面了解，小白很容易把账号玩废掉。

#### 视频号直播

视频号直播是一个开放式直播平台，开放式直播平台不是什么内容都可以生产的，我们一定要遵守法律法规及平台规则，平台对直播用户也有很多运营规范，开播前一定要认真学习微信视频号直播运营规范，避免账号大量投入之后被限流或封号。

微信视频号直播也在不断的升级，目前还在初步阶段，对于个人来说初步期的机会较大，若想把微信视频号玩转，必须要通过的学习才可以快速玩转微信视频号直播，把微信视频号直播的价值利用起来，让微信视频号直播为自己带来更多的价值。

微信视频号给了我们大家一个机会，也许微信视频号是后一个短视频直播平台，全名直播时代的到来人人会参与直播，对于普通人来说微信视频号平台机会大于任何平台。先知先觉机会者，后知后觉行业者，不知不觉消费者。我们不要错过后一个短视频直播平台，那就是微信视频号，李红亮带你一起玩转微信视频号。

#### 二、微信视频号直播定位

1、内容定位要围绕着三个方向，擅长的、兴趣爱好的、用户喜欢的，一般人都会根据自己和擅长的领域来输出内容，擅长的会给用户留下靠谱可信的感觉，兴趣爱好的会使我们坚持走的更久更远，粉丝喜欢

的可以快速获得流量、人气、热度，的自媒体人在内容定位方面一定是紧紧围绕着自己的商业模式来定位。比如：卖服装的主播，可以直播来分享穿搭知识来获得人气和流量，粉丝未来变现容易。比如直播间分享美妆知识，以美妆知识吸引对美妆感兴趣的消费群体，同时销售化妆品。比如李红亮直播间分享互联网知识，吸引更多对互联网感兴趣的消费群体，同时销售617家族（微信视频号陪跑营）。

2、做好内容定位，先要明确写作的领域，比如搞笑、文娱、教育、科技等。内容可以是经历分享、技艺传授、干货分享、科普、情感等等。内容定位一旦明确，建议一辈子不要改变，内容定位决定粉丝用户群体，粉丝用户群体消费倾向及消费能力决定未来流量变现模式。

3、内容定位如果不能和商业模式结合，未来流量变现难度较大，自媒体人请记住：优质的内容永远是自媒体经营的，内容优质的自媒体是行业中的。

東東提醒：

无论什么样的自媒体类型，粉丝都是运营的核心，并且粉丝越多，营销获利就越大。但是不顾内容质量而一味地想增加粉丝是一个误区。粉丝的眼睛是雪亮的、会思考的，一旦被粉丝认定自媒体没有质量没有价值，他们就会立刻取消关注。处于阶段的运营者本身粉丝积累就不够，如果再给人留下坏印象简直就是致命伤。

### 三、微信视频号直播功能

#### 1、直播封面

直播封面要选择能够吸引眼球的照片，照片禁止引流、广告、低俗、手机号、微信号、网址、公众号、二维码等，封面会让更多的陌生人在广场眼看到，高大上有吸引力的照片自然会被更多陌生人点击并且进入直播间。

#### 2、直播位置

在开播期间选择位置，会在同城展示，我们每个人都可以在开播的时候选择开播位置，视频号直播分类里“同城”会出现你的直播间，可以吸引更多同城的陌生人走进自己的直播间，一线城市流量自然大于三四线城市，建议新主播开播的时候选定位置。

#### 3、直播红包

我们在视频号发起直播的时候，可以选择群红包，从各大社群以红包形式引流到直播间，开播期间还可以不断的发红包，让更多人从社群进入直播间。红包大小决定着进来人数的多少和质量，红包越大越多自然走进直播间的人也就越多，新主播可以尝试开播期间发送群红包引流到直播间。

#### 4、直播分享

我们在开播的时候直播间右上角有分享功能，我们可以把直播分享到朋友圈、社群、私信，同时我们还可以调动粉丝分享到各大社群及朋友圈，自己一个人朋友圈和社群资源是有限的，只要我们可以调动粉丝分享肯定会加大自己直播间传播，获得更多曝光，并且增加更多人走进我们直播间的概率。

#### 5、直播连麦

开播期间有观众连麦和主播连麦，新主播如果可以和更多有流量的大主播连麦，等于免费在对方直播间曝光自己，建议新主播在开播前多观众一些主播，开播期间可以尝试和各大主播连麦曝光。观众连麦是一种与粉丝和直播间好友互动环节，可以加强与粉丝直接的粘性，直播间在线人数较多，同时还可以让更多陌生人在直播间发现连麦观众。建议不要轻易和陌生人连麦，避免观众连麦有更多敏感词，建议不

要和陌生人视频连麦，如果视频连麦画面违规会直接影响到自己直播间的流量。

## 6、直播福袋

我们在开播期间直播间可以挂福袋，福袋里肯定是各种各样的福利，对于主播来说要明白宠粉可快速增长粉丝及铁粉。每次福袋长15分钟，中奖人数可以根据自己实际情况来决定，福利越大自然参与的人越多，主播在描述里填写清楚奖品及参与抽奖规则，主播可以下播后到“创作者中心”直播抽奖记录查询中奖名单和私信。

## 7、粉丝团

主播可以在开播前设置自己的粉丝团名称（1-3个数字、字母、汉字），1个粉丝牌就可以加入粉丝团，主播开通粉丝团可以方便主播做等级分析，等级越高说明守护主播时间和付出越多。主播可以根据粉丝团等级来给各种福利，鼓励粉丝团家人们升级互动。

## 四、微信视频号直播互动

### 1、公屏互动

公屏互动指的是开播期间公屏打字互动的粉丝及朋友们，公屏互动频率越高，说明直播间人气越旺，一个主播在直播间所说所做会影响到直播间公屏互动频率及言语。每一个主播都应该具备调动粉丝公屏互动的能力，这也是直播运营的一种本领。主播发言完全可以调动起粉丝公屏互动的，比如说次走进直播间的家人们公屏扣1，比如说调查一下直播间男性多还是女性多，男性扣1，女性扣2，大家在哪个城市呀？这种方法是可调动部分粉丝公屏互动的。直播期间不断公屏文字上墙，也是一种调动粉丝积极参与文字互动的方法。

### 2、点赞互动

粉丝点赞互动也是粉丝对主播的一种支持，主播及用户可以看到点赞赞粉丝的头像，头像可以在直播间粉丝及主播面前曝光。建议主播在开播期间每隔半个小时可以喊一句“家人们小赞赞飘一飘，让更多家人看到你的头像，感谢家人们点赞支持”。不建议主播多次喊点赞，主播应该多给予粉丝更多有价值的内容，不要向粉丝索取什么。

### 3、粉丝互动

粉丝互动指的是开播期间回复公屏打字的粉丝、公屏打字上墙、粉丝连麦交流，主播欲想培养出更多的铁粉，离不开和粉丝的有效互动，互动可以让粉丝感觉到和你零距离。主播在直播间所有表现及回复粉丝的每一句话都有可能让更多的粉丝对你更加认可，一个的主播一定会加强与粉丝互动。

### 4、连麦互动

观众连麦互动可以让直播间内容更加丰富，如果连麦交流的话题可以引起粉丝的兴趣，那么粉丝会停留在直播间不走，在线人数上升。反之，在线人数会下滑。观众连麦尽量不要和陌生人连麦，更不要和陌生人视频连麦，避免观众连麦有敏感词及视频有不雅画面造成自己账号被限流或关闭直播。

## 五、视频号直播话术

常有人说，销售，凭的就是一张嘴，销售业绩好的人，都会说话。线下如此，线上也是一样。做直播想要人给你打赏或者直播卖货想要人买东西，会说话很重要，也就是我们常说的：直播话术。

### 1、欢迎话术

视频号直播话术从开场就需要注意。一般开播时，会陆陆续续有人进入直播间，这个时候，我们常用的话术是：欢迎XX进入直播间。但这种欢迎话术过于机械化，我们可以尝试在此基础上做一些优化和改变。

观众进入直播间时，主播可以看到观众的等级和名字，因此，我们的直播欢迎话术可以是这样的：

欢迎XX（名字）进入直播间，点关注，不迷路，一言不合刷礼物！么么哒！

欢迎朋友们来到我的直播间，主播是新人，希望朋友们多多支持，多多捧场哦！

欢迎各位帅哥美女们来到我的直播间，进来直播间的是美女，还是帅哥呢？刷刷弹幕让我看到你哦！

欢迎各位小伙伴们来到我的直播间，主播人美歌甜性格好，关注就像捡到宝，小伙伴们走过路过不要错过，喜欢的宝宝在哪里？

这些话术有一个原则：让观众知道他进入了你的直播间，你在关注他们，让用户有参与感。

另外，还可以多使用语气词（当然，如果你的人设本身比较严肃，就另当别论），例如“哦”、“啦”、“呀”等等。多使用语气词更能让观众有亲切感。

你就瞄准一个点：让观众觉得你看到他了，你关注到他了，让他有被重视的感觉。

## 2、关注话术

观众进入直播间之后，怎样通过一些直播关注话术让他们顺手关注你的直播间，为直播间涨粉呢？

原则就是：不时地给自己打个广告，不断给新粉丝传递自己的直播简介。这不仅能吸引新粉丝的关注，还会给粉丝洗脑。

感谢XX的关注，还没关注的抓紧关注哟，宝宝每天给XX带来不同惊喜哟！

关注主播不迷路，主播带你上高速！谢谢点赞！喜欢主播的可以帮忙分享一下哦！

观众关注你的直播间，除了你的话术引导之外，更多的是想在你的直播间里得到些什么。

例如，忙碌了，希望在你的直播间能获得短暂的快乐。又或者他想在你的直播间里买到实惠的衣服、日用品或者学习到有价值的知识。所以，关注话术中尽量能透漏出你能提供给粉丝的价值。

## 3、感谢话术

观众进入直播间，观众会有打赏、会关注，还有观众会陪你到直播结束，对这些行为，我们都可以用感谢话术来给观众和粉丝反馈。感谢话术在一定程度上是你对观众心意的回馈，真诚的反馈也会让用户有被重视的感受，更多地参与到直播中来。

那么，感谢话可以怎么说？

感谢XX的关注哦，是我的美貌还是我卖货的技巧，忍不住让你出手的吧，肯定是不接受任何反驳。

谢朋友们的陪伴，感谢所有进入直播间的朋友们，谢谢你们的关注、点赞哦，很开心！

感谢所有进直播间的的朋友，还要感谢很多人从我一开播就来了，一直陪着我下播。比如XX，陪伴是长情

的告白，你们的爱意我收到了，咱们下次再见！

后为大家播放一首送别，或者是朋友。播完就下播了。希望大家睡个好觉，做个好梦，明天新的好好工作，晚上我们继续再聚。