

抖音精准引流的4个技巧

产品名称	抖音精准引流的4个技巧
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

一、粗暴玩法：修改简介区的介绍

1、简介区留微信

“新号暂不放，老号巧放”，什么意思呢？新号的话建议是有了一定粉丝量再放微信号，比如一万粉丝，当然也有很多人是一开始就放置了微信的，只要能挂上去当然也OK，当然如果你做的是一些违规项目，比如说养生、财经、减肥这种号，那你就是一开始就放微信号出来。放置微信号的方式，常见的如下，也可以多去刷刷同行是怎么加的，同行是学习的好老师。

1) VX+：

2) +：

3) 工作V：

4) 用其他谐音字替代“微信”两个字

2、如何规避微信加入的限制

做互联网的朋友都知道，微信加好友，一般来说，添加200人之后，就有被封号的这个风险，那么我们要怎么绕过这个限制呢？

参考方法如下，用你现有的微信账号绑定QQ账号，引导用户加你的QQ号，那么如果你的微信账号被限制了，你可以解绑，继续绑定下一个微信持续引流，不至于中断流量。

二、互动玩法：评论区

都说高手在民间，看评论区的内容，有时候会比原视频还要更精彩，评论区的玩法技巧，有两种用法。

001 热门视频的热门评论

大家不要认为，抖音引流就是把自己账号上的粉丝引流到自己的微信号，那这远远不够，我们要去挖掘更大的一个流量池，所以我们需要去其他热门视频里面去评论，通过金句评论来曝光自己的抖音号，然后将别人家的粉丝引流到自己的抖音主页，从而为你自己引流。

抖音评论区的机制，是让点赞高的评论，排在前面。

那么，如何变成高赞评论呢？

首先，先到先赞原则，打时间差。

要想打时间差，你要提前在视频火之前，就去这个热门视频下面站前排的位置。你可以去研究一下大V发布视频的时间。发布视频的时间点一般都是固定的，很多时候，他们都喜欢，在下午六点到八点，这个时间段，或者是中午的时间。

这个引流方式，在我们还没有很多粉丝的时候，是一个比较有效的一个手段。

其次，使用“神评论”

要用这种方式，首先你可以去提前整理一个高赞评论的文档，每一次在大V发布视频的时候直接复制粘贴进去就可以了。这样的话，你每天可以快速的评论10个热门视频或者是100个热门视频，而且，这些内容已经被验证过了，你完全只需要去做就行了。但需注意一点的是，好是在自己相关领域去引流，比如你是做美妆的，那就去美妆大号下做评论引流。这两件事情只要你能够做得到，你是可以快速引流的，所以这个事情的话拼的就是一个执行力。

002 个人视频评论区的引导

很多人做抖音，其实是没有意识到自己要去运营评论区的，或者说不知道应该怎么运营。

其实当视频火了之后，可以找自己朋友或是小号评论“怎么加你”、“你的微信是多少”，然后引导对方看主页，或是抖音号（抖音号设置为微信号或QQ号）、私信等。

另外，这里有一个小技巧：自己抢占视频高赞评论区的位置，也就是高赞评论下面可以去回复一条，回复的内容可以是引导，也可以是互动交流，这很大程度上是给你的账号二次曝光和引流的机会。我们把握住一切被别人看见的机会。

三、福利玩法：私信法

做法一：评论区做互动送福利

在评论区，自己写一句评论。比如说，评论抠1，送什么资料/体验产品/XXX。只要是评论抠1的那些人，你都发一个私信，把自己准备好的引流话术，发送给对方，对方会很主动的去加你的微信，联系你，这个技巧引流过来的用户，非常。这个方式特别适合做实体店、电商或是培训的朋友。

做法二：群发私信引流

群发私信引流的步骤如下：

第1步，点击抖音首页的“我”

第2步，点击“粉丝”，再点击一个粉丝的头像

第3步，点击右上方的三条杠的符号

第4步，点击头像那一行的私信符号

第5步，使用搜狗输入法，或者微商输入法，点击自定义，设置发送的模板

然后可以在抖音后台设置自动回复，或是用自动回复的脚本。

一个小经验就是在你每次群发结束之后，你可以关注一下后那一个人，当做下次群发的标识。这样能够帮你提高效率。

另外，大家要注意到是，在群发私信之前，自己的大号，要给小号发一下内容，测试一下，内容会不会被屏蔽。

四、新玩法：直播引流

1、开通直播的流程步骤

步，进入「个人主页」

第二步，点击右上角【三】

第三步，点击「创作者服务中心」

第四步，点击「可开通能力」

第五步，点击「开始直播」申请直播权限

开通直播权限后，「点击首页底部的“+”号」，「滑动页面底部的拍摄模式，调换到“直播”功能」，「点击“开启视频直播”」就可以了。

2、直播前确定直播主题

直播的话，一定要提前准备好，直播当中要讲的内容，包括你在直播当中要展示的产品，或者说你使用的音响设备，还有你的歌单，包括造型道具对不对，你要提前规划好。

3、固定时间开启直播

这里有个实战验证的良心建议，请你固定时间直播，持续稳定30天以上，这样看你直播的人数，就会形成稳定。20万粉丝，大概可以做到200-500人稳定在线。

4、直播中如何引导加微信？

首先是一个频率，我们大概每10-15分钟去做一次引导，太频繁了会让人反感。第二点就是说我们在直播间引导的时候，尽量避免直接说加微信，用一些隐晦的说法去引导大家去做这个动作

比如说截屏领取礼物，那么。大家去截屏的时候需要把这个截屏的内容发送给你，这个时候引导微信会更自然。

第三点，如果你的微信号全部都是数字的话，可以隔开打在公屏上，或者找小号帮你刷有建立一个粉丝福利群，要进群需要用户先加你，这样完全可以避免直播间被封掉。