

新人抖音直播如何快速获得流量

产品名称	新人抖音直播如何快速获得流量
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、直播间流量分配逻辑

有以下这几个关键的信息，作为流量推送的基础：

：用户

在直播平台上，会有各种不同的用户进行浏览观看直播，他们有着不同的兴趣爱好、年龄、性别、地域、设备等；

第二：内容

直播平台上有着各种各样的直播内容，你的直播内容是否优质，言谈举止是否规范、是否违规直播平台等；

第三：行为

不同类型的用户刷到你的抖音直播带货后，所产生的行为，比如观看时长、关注、互动、点击购买等。

这三者结合，就能让你的抖音直播带货产生大量的流量数据。

同时在这里，可以明确的告诉各位，系统是根据直播间的各项指标好坏来分配自然流量

因为我们要清楚抖音平台的本质：它是一个消耗用户时间来赚钱的APP，平台需要的是你能占住用户的时间，并且还能够让用户在你直播间形成消费，这样平台才会给你推送更多的流量。

具体来说，主要有以下三大点

直播间点击率

停留时长

转化率

二、直播间行为数据PART01.直播间点击率

直播间点击率代表素材（短视频或直播画面）引导进直播间的效率。

如何提高？

1)封面好看，标题吸引

封面要清晰干净，突出人物标签和特点，坚决不能低俗和诱惑，如果直播封面已经形成了明显的IP或者内容，就不要轻易更换封面。

标题要突出主播特征、内容和才艺，玩法新颖，要和直播内容有关，切忌违规博眼球乱写标题

2)同城定位

新号刚开播，同城的流量是高的，因此要把握这波免费流量，利用同城的优势，拉近距离，并拉入直播间。

3)短视频预告

直播前的短视频预告有多种形式，直播场次的预热、直播内容的预告、商品特点的展示等等

把握吸引用户的点，在短视频中就抓住用户的注意力。

4)个人主页及昵称预告

个人主页是能展现主播IP的地方，因为有着大的空间和多层次内容展示，banner、昵称、简介、指定视频等内容设计图文、文字、视频等多种形态。

昵称除了一个好记易记的名字，后面还可以添加本场直播的信息发布。

5)视频话题

除了预告短视频，常规短视频也也可以为直播服务，特别是文案中可以加入话题引导，让用户深层思考话题内容，增加进入直播间概率

6)视频及直播DOU+投放

DOU+是基础的付费买流量的方式，为什么说DOU+能提升直播间点击率，那是因为平播引来的是泛粉

，标签不稳定，而投DOU+引来的是比较符合直播间标签的粉丝，自然能增加点击率。