

微信如何获取视频号直播流量

产品名称	微信如何获取视频号直播流量
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，私域裂变，增加直播预约基数 播前预约数，奠定了一场直播的信心指数与开场热度。对于已有公众号粉丝、社群的品牌，引导已有私域用户预约直播，基于已有私域进行裂变传播，是积蓄视频号直播间流量的步。 忠实粉丝运营，撬动裂变增长源动力

彬鉴直播间是直播领跑团队中的佼佼者之一，甚至在去年为单个主流电商平台贡献了 10 个亿的流水。今年 4

月视频号首播，彬鉴直播间启动「铁杆粉丝」计划：每个粉丝在没有任何权益承诺的情况下，自愿交 200 元进群支持此次直播，同时还要完成相应的邀请任务。直播结束后，团队会将缴纳的费用原路退回，并额外赠予一些福利。「铁杆粉丝」一开始限定 500 个，没想到当晚就被一抢而空，之后又扩充到了 1000。在这 1000 名、忠诚的粉丝带动下，预约直播的人数开始飞跃式地上涨，终达到了 3.1 万人之多。

彬鉴直播间启动「铁杆粉丝」计划总结一下，以粉丝裂变形式做直播预约，注意这几点：1 限定铁粉门槛，如限制人数、预缴金额，帮助筛选忠实度高的一批粉丝；2 指定铁粉任务，针对目标派发合理裂变任务。还可以借助社群内排行榜等功能，实现良性竞争，刺激裂变增长；3 赠送铁粉福利，时间给到粉丝真心实意的价值回馈，粉丝们的积极性会更高。

私域宣导，短路径+利益点转化

针对普通粉丝的运营，一是要即刻吸引预约，二是强化粉丝分享意愿，可以从以下几个方面着手：辣妈学院直播海报1 准备好超值福利海报，视觉冲击力要足够大，加强粉丝对直播间内容的好奇感；社群在开播前发放直播口令红包，口令在直播间直播时由主播公布，吸引客户进入直播间。2 扫码就能预约直播间，转化路径够短，用简单的方式让粉丝成功预约；3 分享集赞送福利活动，让粉丝的分享意愿更强，并借助集赞活动在粉丝好友间二次传播；4 选品池的类目够广，增加客源覆盖面。第二，借力活动挖掘微信公域流量 怎么从微信公域中吸引来自自然流量？除了内容本身的吸引力，活动运营带来的增量不可小觑，好的活动就像是一张渔网，不断从公域流量池中往直播间圈进流量。在直播过程中，每隔 10 分钟、15 分钟，就需要推出直播间活动，一方面增加互动、提升直播间热度，另一方面，增加用户新鲜感，提升直播间停留时长。有的人会觉得，直播间活动太多了，岂不是乱糟糟的？建议将活动分门别类，交错进行，分别达成对应的效果。

引流：分享裂变活动完成分享动作，获取抽奖资格。引流活动为基础，可以做到短平快，也就是每隔 10 分钟进行一次，配合后台工具自动抽奖。 提升热度：互动+观看活动互动包含点赞、评论等，主播要反复引导观众互动，尽可能增加口播次数，并搭配点赞送优惠券，评论截屏抽大奖等活动；另外，不可忽视的是直播间观看时长数据的跟踪，也就是观众在直播间的停留时长，也会影响直播权重，通过观

看满一定时长赠送券的方式，可以达成数据优化。 促转化：储值金+优惠券活动抽奖赠送的现金奖励可以升级为有赞店铺储值金，客户只有在店铺下单时能够抵扣。这样就能引导入店，促成转化；还可以通过有赞微信视频号直播助手发放直播优惠券。直播间大部分产品的券后价，小于等于电商平台同款产品的价格历史低价，如果有价格没有多少优势的情况下，建议设置组合优势，多送有价值的赠品，展现直播间优势。