

快手直播带货账号冷启动期的6大运营思路

产品名称	快手直播带货账号冷启动期的6大运营思路
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

1、先增粉在卖货

建议快手新手在刚刚入局快手的早期不要急于卖货，前期没有粉丝量带货效果也不会好，所以应先通过发短视频作品来积累一定的粉丝量再进行直播带货。

2、营造统一的人设

快手新手在初期进行账号的设置时要注意打造统一的人设形象，账号的头像、背景图、简介及短视频的风格均要保持一致，这样可以加深用户对账号的认知度。

3、稳定发布作品

发布短视频作品的时候作品的主题、形式及视觉等均需保持稳定，且每月/周/日作品发布的时间应该有个固定时间点。一般来说，在中午12:00和晚上10:00是快手粉丝活跃度较高的时候。

4、提升内容趣味性

冷启动期的短视频作品不宜使用过硬的广告宣传，可通过教程、情景剧、才艺展示等形式来提升趣味性。

5、直播提升粉丝粘性

快手冷启动的早期直播建议可以先不带货，而是多于粉丝互动来强化账号人设，提升粉丝粘性。

6、适当购买推广

账号冷启动期在发布短视频或直播时，可以适当购买推广，在购买推广时还可以选择特定的性别、年龄、地域来缩小目标范围。同时，在推广的过程中要注意做好数据的监测及时调整投放策略。

