

# 直播怎么玩？这些玩法及注意事项你都知道多少？

产品名称	直播怎么玩？这些玩法及注意事项你都知道多少？
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

\*\*是一款短视频APP，自上线以来就受到广大观众的喜爱，相信大家都看过不少的\*\*\*\*，还有人跃跃欲试，却无从下手，，小编给大家分享一下\*\*\*\*该怎么玩？该做哪些准备及相关注意事项！

01

### 开播前准备

#### 实名认证

\*\*账号要进行实名认证，并且开通\*\*的功能。实名认证需要完善身份信息和手持身份证照片，一个身份证只能认证一个账号。

#### 橱窗功能

做带货\*\*的账号可以开通\*\*商品橱窗功能，但是这个是有门槛的，需要\*\*数达到1000且发布10个以上视频才能开通。

#### 商品链接

开通商品橱窗后，可以在这边\*链接卖货，可以是自己公司的产品也可以是从精选联盟或者淘宝联盟合作赚取佣金。

## 选品

好的产品是\*\*成功的一半，选品时不仅要关注产品的质量，还需要注意产品的价格，毕竟既实用又优惠的好物谁谁不爱呢？

选品一定要根据账户定位的\*\*画像来选，比如你的定位是做母婴产品的，用户群体是以90后群体（22—30）为主，占比高达一半，00后群体占17.8%的比重，主要针对90后、00后这两个群体的用户属性去做分析，去推测他们会更喜欢哪种类型的产品。

提醒一下大家，不是所有的产品都能带货的，在\*\*中售卖了违禁品，不仅会被限流，严重的话可能会被封号。

这些\*\*违禁品千万要记得！

服装类：动物皮草、高仿鞋等。

食品类：昆虫、具有医疗保健效用的药材、减肥药等。

医疗类：医美器材和器械、假药等。

美妆类：三无化妆品等。

, 时长05:46

[点击观看视频课程](#)

02

开播前预热

在个人主页上预热

在个人主页简介处填写\*\*时间，进行预告，方便\*\*蹲守\*\*间，如本周日晚19:00服装\*\*，全场价。

开播前发布视频进行预热

可以在开播时间前一两天发布短视频进行\*\*预告，在短视频中预告开播的时间和\*\*的内容，让更多的用户知道你要\*\*。如果用户在看到该条视频时，你正在\*\*，可以通过点击你的头像直接进入\*\*间。

预热视频可以留点悬念，吸引用户来\*\*间一探究竟，比如可以在视频的结尾留言：新手\*\*，全场价，1折起售，低0.1元，包邮送到家。

### 设置福利预热

可以设置开播福利，提前进入\*\*间或者在开播半小时内进入\*\*间的\*\*可以获得小礼物，\*\*\*\*观看\*\*的积极性。

### 在私域领域预热

将\*\*预热的视频分享到群、朋友圈等，让\*\*的信息触达到更多用户，\*\*\*\*间\*\*。

注：总结图

03

### 开播前添加带货商品

如果你开通了商品橱窗功能，那么你可以先把商品添加至商品橱窗，然后在\*\*间添加商品就可以了。

#### 1.商品橱窗添加步骤

点击【商品橱窗】，点击【橱窗管理】，点击【添加商品】，选择【商品】，完成。

#### 2.\*\*间添加步骤

点击【商品】，选择【商品】，开始\*\*，点击【黄色购物袋】\*\*时选品，完成。

添加商品时要注意标题、图片及商品信息是否符合规范，不清楚的可以到商品橱窗—\*\*购物车规则中心查看。

注：图片来自\*\*

## \*\*间引流

### DOU+引流

新手带货\*\*时，\*\*官方会有一定的\*\*扶持，如果前期效果还不错，就会给你更多的\*\*，如果效果不好，观看人数、互动率不高，分配到的\*\*就会减少，为了得到更多的\*\*，可以选择广告投流！

可以选择DOU+投放广告，把视频推送给更多人，一般是用视频来投放的，如果你的视频好，能吸引更多观众，那你就能进入更大的\*\*池，如果你的视频不好，数据不咋样，那就很有可能会沉下去。

什么样的视频可以进行投放呢？

建议大家要选择原创的、高质量的视频进行投放，如果你的视频模糊不清、带有其他账号的水印或者具有违规词和不良信息的，不建议投放，极有可能会被限流，给账户带来不好的影响。

要选择自己产出的原创的且内容是优质的视频进行投放，还需要注意投放时间，投放时间也影响了视频能否上热门，可以在视频投放后观察后台数据，若1小时内，进\*\*间人数、观看时长、互动率等数据还不错的话，说明是比较受用户欢迎的，就可以加大推广。

投DOU+可以少量多次投放，将一条视频分几个计划投放，看看哪个效果比较好，及时做出调整。

### 活动引流

\*\*过程中可以适当做些活动营销，尽可能留住用户。比如可以做1元活动，\*\*间\*\*数达到x万就进行抽奖，或者每隔半小时就做一次抽奖活动。

\*\*\*\*间互动小技巧：

引导用户加入\*\*团，送\*\*灯牌才能参与抽奖。

引导用户留言评论：想要的在评论区扣1，扣的人越多，抽奖的份数越多。

不定时炸福利，让用户尽可能地停留在\*\*间蹲福利。

还是以前面提到的1元活动为例，如果你是卖厨房餐具的，可以拿出一个碗或者盆作为1元福利款，可用话术：“线下售卖29.9，\*\*间福利1元抽奖拿走啦！想要参与的\*\*点击头像加入我的\*\*团，给我送个\*\*灯牌，就可以参与抽奖啦，这款是\*\*福利啊，只有\*\*才能参与抽奖，加入\*\*团的\*\*才能抽奖哦，给大家5分钟时间操作，5分钟后咱们就开奖啦”，“有想要这款1元福利款的，在公屏上扣个1，主播看看想要的人多不多，多的话就给大家加库存，想要的朋友打个1”。

