

抖yin直播必须掌握的四种技巧！

产品名称	抖yin直播必须掌握的四种技巧！
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

01**间的**来自哪里？

想要*****间**，首先要了解**间的**从哪里来？同城、短视频、小时榜、pk连麦、**广场，都是目前***间的观众主要来源。一般开播后，**间并不是马上就能被官方推荐，而是系统根据**间的相对热度，来判断你的**是不是受欢迎，从而决定是否把你推送给更多的人。影响**值的关键因素主要有两点：**间互动率，即**间观众**评论以及转发数量，以及观看时长，即用户进入**间后能够观看多久。所以，**间的红心越多，热度越高；观众在**间的停留时间越长，热度越高；观众发言人数和发言次数越多，热度越高；礼物越多，热度越高；而**间的**值越高，推荐量越高，就越有机会被推荐到**广场，获得更多**。

02你为**做过预热吗？除了**间的引导互动之外，**开始前的预热准备也是非常重要的。一般可以从3个方面做预告内容：短视频预告**。视频预热助力是**前期预热工作中重要的环节，它会告知用户什么时候开始**，并将信息传递出去。预告视频预热这个动作可以提前3-5天发出，必要时配合投放DOU+，在视频内容里面放出**日期、主题等信息。同时，可以准备多条**间预热引流视频，加大引流**。视频内容则可以拍摄**花絮或者是为**产品砍价的过程等，让没有观看**的**在**结束后也能对这场**有印象。

个人主页及昵称预告。个人账号的信息更改，将**个人昵称、简介处添加**预告，即**时间日期时间点，如5月22号晚上8:00**，通过这种方式做一个**预告，**知晓什么时候**，会在这个时间点观看**。站外**预热。**开始之前，在新媒体社交平台比如微信群、朋友圈、微博、公众号、小红书等等进行**预告，将个人的私域**引入**间。

03**DOU+投放优化通过短视频+豆荚为**间引流的小伙伴们，一定要记得是开播前3小时内发布引流视频。因为投放豆荚的审核时间是短半个小时，而长的投放时长是2小时，因此在开播前三个小时投放豆荚可以让**推送大化，引导波**间**高峰。另一种**间投放DOU+的方式就是直接加入****间，这个直接同步**间内的画面，当用户看到**推荐时，点击除顶部导航外任意位置，即可进入**间。04关注**间留存率首先，一定要明确**间定位。如果是娱乐就要明确**间是唱歌还是跳舞还是闲聊，如果是带货就要明确**间的带货产品以及主打什么。要让观众知道你的**间能让他们得到什么，所以，简短的用一句话给**间做个定位，好是朗朗上口的。其次引导观众互动。为了强调**间的价值和定位，增加观众留存时长，一定要去引导**间的观众互动，新进来的用户大概过1~2分钟的时间就要去提醒他点击关注或者是进**团。千万不要忽视任何一个**的问题，要做到及时且有耐心的去回复，引导****分享**，对下一场**内容进行一些预告，简单讲解一下**福利。所以，在**间的运营上，一定要提前做好高频率的开播次数以及长时间**；同时，要针对网友的提问，及时互动，加强与**之间的粘性。

