

直播间人数排名怎么看如何快速增加

产品名称	直播间人数排名怎么看如何快速增加
公司名称	南通正来网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	江苏南通
联系电话	115892105 18549837752

产品详情

直播间人数排名怎么看如何快速增加【筷手，微信视频号，百家号，微信公众号，B站，抖音，TK 直播间业务，视频数据业务等】【各种业务，相信肯定有你需要的，欢迎咨询我们，期待合作！！！】

请加我们微信=电话。 以下内容可以忽略。 =====

所以我们想优化直播人数的投放效果就要基于这四点去下功夫。在直播过程中设计这些环节。比如直播间人数排名怎么看如何快速增加给观众种草——设计宠粉商品、爆款商品，引导用户点击购买；观众互动——多提问，引导用户扣1、666；直播间长粉——红-包关注、话术引导、宠粉商品；用户停留时长——优化直播间布置，多人互动（连麦PK等）。 小编建议大家抖音养号需要在一个新的手机上，并且抖音分丝好使用数据流量登陆。

良好的设备例如我们需要录像或者本人出镜的抖音视频，基本设备安排好，如摄像机、三脚架、打光板、补光灯等等，当然这部分硬件设备根据博主本人预算进行购买。如果视频内容以剪辑、图文等为主的博主则可以将预算更多用于后期硬件上。

1、想办法让视频上热门在抖音直播，直播间的用户有大一部分都来自于视频推荐，所以想办法让你的作品上热门，是为你直播间引流的一大渠道。上热门需要做几方面努力直播间人数排名怎么看如何快速增加首先要了解抖音平台规则上热门有什么规定，尽量按照规则来做。另外，直播时你还可以给你直播对应账号的视频投放人数，但人数的投放需要一定的技巧。不然到时候你花了钱，却得不到相应的流量扶持！

2、同城页推荐同城推荐是把我们推荐到同城用户面前，建议大家一定要开启同城，同城转粉的概率很高。直播带定位，会实现基于位置的推荐；日常短视频带定位，能在用户访问当地视频时获得展示推荐。 建立与分丝间的信任

通过回复评论来拉近与分丝的距离，这无疑是性价比很高的吸引分丝的方法，回复评论内容也有利于给大家留下平易近人的形象。市场从未停止过变化，但人通过沟通来增进感情的方式却是不变的，抖音博主不妨来试一下回复评论这一方法！ 很多做抖音会走入一个误区，那么就是看什么

视频火就跟着操作什么视频，比方说看一些做搞笑的视频比较好就做搞笑的，看一些做音乐的视频比较好就做音乐的。 直播间没有人数，要么是钱花的不到位，要么是数据做的不亮眼。

很扎心对不对，但事实的确就是这样。尤其是在抖音做直播带货，想要获得直播间人数，你首先就要证明你是一个优质的直播间，这样才能获得更多的流量。毕竟直播带货的本质其实是一种线上销售过程，把平台的流量转化成直播间的销量才是我们的最终目的。

其实，直播人数也是这个机制，但是给到的转化目标完全不同，如图直播间人数排名怎么看如何快速增加这也就意味着，对比视频人数，直播人数更多考核用户进入直播间后的互动数据包括直播间人数排名怎么看如何快速增加1、给观众种草——用户点击购物车、查看商品详情的行为（只有带货直播才会有“给观众种草”的选项）；2、观众互动——评论、音浪、礼物行为；3、直播间长粉——用户进入直播间后的关

注行为；4、直播间人数—同时在线用户数（用户停留时长）。然而，4大入口下的展示方式和推荐逻辑又不尽相同，如何针对流量入口进行内容优化，攫取更多的直播间流量红利，是本文重点要讲述的内容。

刚开始的时候每天进直播间的人一只手都可以数得过来。但她真的是蛮有毅力的，每天都固定时间坚持开播，一天没落下过，现在每次开播也有500多个人来看了。坚持是有意义的，大部分的主播其实都是普通人，踏踏实实地坚持下去，总会积累一批喜欢自己的观众。

二、掌握方法方法是第二步。空有心态，不讲方法是不切实际的。以抖音直播间为例，我来介绍一下具体该如何解决直播间没人数的的问题。下面这张图是一个抖音直播间用户进来的完整路径，包括人数指数和销售指数。

第二，人数老司机都知道，我们在投放人数时，最少的金额是100元，最短的投放时长是2小时，人数通常又有半个小时的审核期。所以，3个小时内开播，配合人数投放，能让你快速到达依靠短视频能够触达的第一波流量高峰。其实对于这些，我认为没有起到提--高推荐的作用，只起到了数据优化的作用，然后让大家跟风点赞评论，所以核心是内容一定要好，这些没什么技巧可言。

2. 更换直播定位，可以将定位切换至大城市，这样的话从附近人进到直播间的人会更，同时质量也会更高。

3. 直播前1小时发视频，抖音直播的另外一个人数来源就是视频推荐，假如视频上了热门就会有源源不断的人数涌入，同样如果有视频处于热门中大家也要尽可能的开直播引流。可以说是涨粉涨了个寂寞。那直播间里的流量我们要从哪里获取？从下面这张图我们可以看出抖音直播间的流量来源，包括免费流量和付费流量。

其次，人数是类似于OCPM的竞价机制，也就是基于投放时所选择的投放目标，由系统自动进行竞价优化的投放模式。例如，在视频人数中，明确给出了100元可以带来5000+的播放，就是给出了20元每个cpm（千次展示）的保底。当你在投放时所选择的点赞评论量或关注量优于同期别人投放的视频的时候，你才能获得更低的千次展示价格，也就是获得更多的曝光。

第--一，媒体蓝V、机构蓝V发布的直播，如直播间人数排名怎么看如何快速增加新华社、人民日报等，这类媒体的直播内容往往会得到推荐。这事儿无可厚非，咱想蹭流量也蹭不到。

参与互动，也可以设置抽奖等，增加与分丝的互动。

四、推荐类推荐类流量是占比很大的一块自然流量来源，包括直播推荐流与直播广场、同城页推荐、官--方活动话题。

1、直播推荐流与直播广场我们直播间大部分的推荐流量都来自于直播推荐流和直播广场，想要拿到这一部分流量，对直播间的质量、匹配度等要求很高。

直播间质量直播间点赞、互动、分丝存留等数据直接决定了直播间质量，决定直播间是否被推荐。匹--配度通过直播间标题、位置、话题等设置直播内容标签，提--高匹配度，获得精--准推荐流量。

这是某平台的一位热心网友发表了一下自己对抖音分丝涨粉的一点见解。