

视频号增粉的8种方法

产品名称	视频号增粉的8种方法
公司名称	武汉热搜传媒科技有限公司
价格	10.00/次
规格参数	
公司地址	武汉东湖新技术开发区龙湖光谷城御景光谷天街综合体光谷城项目一二期-光谷城-E7-2307（经营场所）
联系电话	17867411867 17867411867

产品详情

我新做的一个视频号，到现在已经突破240好友了。10天不到的时间，我觉得还是很可以的。其中好几个视频的流量都还在不断的上涨。这几天也有人开始**问我怎么变现还有其他的。

目前我还没有挂链接带货什么的，如果真的放的话。应该也是还能来点钱的。相对其他平台来说，视频号起步真的快很多很多了。

所以这也让我开始纠结了，还要不要日更文章。是不是要把大多数的时间都放在短视频这块上？

这几天找了很多同行的对标学习，总结出来了一些zhangfen引流的方式，在这里，跟大家分享一下吧。

账号简介引流

个人简介相当于视频号的一个名片，我们可以在个性签名、背景图上、写上我们自己的微信号或者是公众方式，可以准备一些资料包或者是学习资料作为诱饵。

目前我的个性签名下方直接就是公众号，可以直接点击就关注公众号。其中里面会有很多的联系方式去帮助我沉淀到私域。

如果是个性商城的话，还可以去设置我们自己的背景图片，在我们的视频号中就不用担心能不能写微信的问题，毕竟都是同家的。

相比其他平台来说，视频号的引流路径更方便，无需切换任何APP，直接在主页去点击添加就可以，很直。这也是我看好视频号的一大原因。

利用我们的文案引流。

这个是我新发现的，我自己还没有做过，但我觉得可以尝试起来。

在我们发布视频的时候会有个输入框，主要就是写上关于视频的介绍，那我们可以艾特自己的视频号或者是留下我们自己的公众号，一旦这个视频火了，就可以为我们很好的引流了。

关于这个地方，我们需要注意的也是视频号，只有两行展示空间，那我们必须要把吸睛的部分写在前面，或者把我们自己的联系方式写在前面，以防折叠看不见。

作品下方放上链接引流。

这也是我目前看到比较多的一种方式，这我自己也不断使用。我会在每一个作品下面放上自己的一个自我介绍，但是我觉得转化率不是特别的高，后期我打算放上自己的引流资料试试，但这是一个很好的流量入口，大家可以关注一下。

可以通过这个位置把我们的人引流到公众号或者社群进行后端的转化。

视频内容进行引流

我们做视频或者是做账号，关键的问题还是要去输出内容，所以我们必须要把内容精进起来，要从本质上去吸引住顾客，这样才能把握住流量。

而在这个方向，我在小红书做了之后也是有一定的经验，所以我准备过两天会发一个引流视频，关于大家怎么找到我的视频。比如现在视频的后加上一句，欢迎大家点击评论，也可以关注我的公众号或者添加我的微信，进一步沟通交流。并且把这个视频置顶。

账号互推引流。

公众号就是很会做互推引流的，那视频号属于下方的一种。也是可以用这样的方式，其实这个方法在各个软件里面都是玩的通的。

主要就是属于一个资源置换的玩法，就是找到跟我们相似的账号、用户画像相似，但不是同一领域的进行互推，直接在视频描述文案中艾特某某账号就可以了。

像我这个号刚做的时候也会艾特我的大号作为一个冷启动。

（图这边就先不放了）

直播引流

直播也是有一定的引流效果的，不仅能增粉而才能增强我们和粉丝之间的粘性视频号可以去发红包或者抽奖，也可以去引导我们的粉丝加个人微信。

如果你在别的平台去引流的话，效果肯定是会比较差一些。但是在我们的视频号就不一样，都是微信自己的，或者你可以直接设置一个企业号。

直接私信引流

对于关注我们视频好的，我们可以直接给他发私信，这也很简单。

我们关注公众号之后会收到自动回复的欢迎语，那这也是一样的，可以定期向一些还没有添加我们粉丝的微信发私，可以免费赠送什么什么为话题引导粉丝添加我们的微信。

评论区引流

视频发布之后一定要去引导大家互动，可以增加我们视频的曝光量，互动性强的作品其实上热门的几率会高很多。

在评论区这边，我们可以在视频中引导观众积极给我们留言互动，就比如我会在后一句加上你是什么星座的呢？

一样就是在鼓励大家在我的无论下方留言，除此之外我也会用小号给我自己先留言，通过自己的留言去带动整体的一个气氛。

以上这8种方式，目前我都在不断的去做一个尝试，这也是我需要不断去精进成长的地方。也都挺好用的。

如果说大家对视频号还比较有兴趣，想去学习关于这方面的。可以先关注一下我。我会不定期的给你们

普及各种各样关于视频号的小知识和玩法，咱们在搞钱的路上一同成长吧。

如有需要可以联系我们。