

快手推广游戏主播，在直播中该怎么做？有哪些投放建议？

产品名称	快手推广游戏主播，在直播中该怎么做？有哪些投放建议？
公司名称	广州点赞传媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区萝岗街道锐丰中心3栋
联系电话	15999978951 15999978951

产品详情

直播中

1、主播侧

根据现定好的快手推广计划进行直播；

游戏讲解：游戏画面，画质，职业，重点游戏玩法，游戏攻略等；

游戏推广礼包码是时间内发放弹幕红包。引导用户下载游戏，并且在直播间划分出一

直播气氛：讲解极富感染力,渲染力,容易引发用户共鸣和转化。

1) 欢迎提醒话术

欢迎**来到直播间+游戏相关介绍

2) 引导提问话术

小伙伴们是不是经常在玩**游戏的过程中有一些关卡特别难过+游戏攻略/直播大礼包

大家都喜欢**游戏里的哪个职业？比较喜欢他的哪个技能？

3) 转发引导话术

马起粟皤大家展示**职业的必杀技/介绍礼包码领取方式，欢迎大家转发给自己的战友，

4) 下载领取礼包码话术

快点击左下角的铃铛下载吧，和主播共同征战**！

比如抽奖、BOSS等引导玩家与主播互动，利用弹幕红包引导玩家关注，点赞等；

2、其他人员

- 记录开播前的当前粉丝量；
- 直播时关注进入直播间的人数；
- 关注并记录观众提出的问题，积极参与弹幕互动，调动活跃气氛；
- 留意直播间现场和直播间内的情况；
- 不定时在弹幕中引导玩家下载游戏；
- 游戏内和主播进行互动，打BOSS等；
- 观众数引流，可以利用粉条提升粉丝；

3、直播节奏

假设直播时间为晚上8点开始

四、直播后

- 1、保存直播录屏；
- 2、直播回放功能开启，产品介绍：直播回放FAQ；
- 3、粉丝总量、游戏下载量、激活转化率、引流进来的充值金额；
- 4、投放侧总结出价数据、ROI数据、定向、素材等；
- 5、总结：好的方面，欠缺需提高的方面；

五、快手推广建议

1) 出价：目前有激活出价，以及激活付费出价（激活付费出价等同信息流的付费单出价），整体跑量能力，激活出价更优，对于ROI效果会有一些的优化，目前整体ROI效果不优，付费率表现较差，需要积累样本，成本表现对比激活出价偏高，且样本量目前较少，跑量较慢，建议前期先进行测试，找到合适自己出价范围。

2、创意层级：两种引流方式【作品引流】&【直播直投】，在创意层级进行选择；
 a. 作品引流：整体跑量能力较优，付费率表现较优；在iOS端跑量较好；配音尽量为对应主播，即新见即所得。多种创意整体成本表现较优；
 b. 直播直投：整体跑量能力较优，付费率表现较优；
 c. 两者创意，不建议完全放弃其中一种，可以酌情同时投放，综合基建要求，作品引流建议多创意。

3、其他小tips：

- 1) 冷启动，目前冷启动相对较慢，可先提升出价，帮助快速度过冷启动，在进行降价；
- 2) 如跑量慢，建议采用多组多创意并行，协助跑量；
- 3) 少预算，多账户，多主播，多个广告组，多创意进行测试，寻找付费的方向。