

短视频主播的必备技能 帮你脱颖而出

产品名称	短视频主播的必备技能 帮你脱颖而出
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

短视频主播的必备技能 帮你脱颖而出

短视频直播室2020年开年就启动了一个原点，从直播睡觉到直播云蹦迪，虽然现在很少有直播睡觉的，但是上段时间直播睡觉上百万能观看，云蹦迪一场收入200多万，这无疑透露着一个信号，直播产业会进入发展周期，以前爆发过一次，主播平台大战，但是跟上一次不同的是，这次是更精细化操作，以前是多平台竞争，现在是单平台操作。

今天我以短视频为直播操作，详细的分享直播产业带来收益与如何直播。

短视频，作为移动互联网目前最后一座仍在增长的金矿，短视频的崛起，也让资本和创业者前来掘金。短视频的商业化也正在加速进行中，以广告、电商、直播，MCN、同城等业务也在飞速发展。

一，一片红海，满眼红利

如今看直播成为人们的一种生活方式。

据QuestMobile数据显示，截至2019年6月，已有4.3亿的网民观看直播。而在这些用户里，24岁及以上到30岁以下的年轻人占了直播用户50%以上。

此外，越来越多的年轻人选择主播作为自己的职业。报告显示，从事主播职业的人群都非常年轻，90后主播占68.4%，95后主播占15.7%。据报告显示，2019年三季度，直播的平均薪酬为9423元/月。

如今直播显然被年轻人所接受。这也意味着在短视频里有着海量的潜在观看直播的用户。

年轻人将会是未来消费的主力，未来短视频的机会则是在短视频直播。

一、背靠短视频，短视频直播不缺流量

截止今年7月，短视频的日活超过3.2亿，这也为短视频的发展提供了流量的支持。

然而如何利用好流量始终一个难题。据短视频负责人介绍，短视频直播广场将优化个性化推荐，提高流量利用效率，让流量配比更合理，更稳定。

二、解决人与人的弱关系

当前习惯于刷推荐流的用户将会发现，视频流里将更多地出现已关注账号的内容。解决了人与人弱关系的问题，这对直播来说无疑是个利好的消息。

在针对新人主播方面，短视频推出“黑马计划”，该计划包含流量成长扶持、平台服务、变现模式等内容。据短视频直播相关负责人介绍，短视频直播将从流量补贴、成长扶持和极致服务三个方面，为创作者们搭建健康、可持续的直播创作生态，在服务好每一位创作者的同时让平台和创作者取得双赢。

此外，短视频直播一直在完善公会服务体系，构建公会生态共同体，短视频直播对于公会的重视不言而喻，新公会可以在其中获得很大的发展空间。

三、直播内容升级，去迎合更多年轻人

当前90后、95后其实是伴随着泛娱乐大浪成长起来两代人，这批年轻用户对直播的需求也是越来越旺盛。

随着对直播内容的探索，其边界也在不断外扩。如果不重视内容打造、升级，就会错失这些年轻用户的青睐，也很快被淘汰。

如今直播面临对优质内容需求和劣势内容淘汰的趋势，如何打造直播内容升级成为关键。据短视频直播负责人介绍，在短视频直播上的直播内容很丰富，不再是简单的游戏、舞蹈等标签，取而代之的是文教、美妆、时尚二次元、萌宠等多元化标签。这些直播标签也会和用户产生共鸣。

重视直播内容升级，丰富直播内容，也成为短视频直播的有力的武器。

二.直播扶持，构建生态

相对于其他直播平台来说，短视频直播入局较晚。然而凭借短视频这一超级入口，短视频直播与其他直播平台相比，在玩法上显得有些特殊，短视频做直播的优势也很明显。

1、头中尾三方相顾，短视频的直播生态

如今直播平台的马太效应明显。头部主播会得到更多的关注和流量的扶持。这样的结果只会是头部永远是头部，尾部就会永远是尾部。小主播或新主播很难再有出路。

为了流量和推荐位，很多主播甚至以吸引眼球的方法来博出位。这种恶性竞争事实上很难形成良好的直播生态。

短视频直播不仅有专属的头部主播流量扶持，还有针对有不同生命周期的直播创作者都会给予相应的流量支持。

不管是师、明星或者音乐人，或者公会的直播创作者，都可以有对应的定向流量分发，保证了不同层级创作者都有相应土壤可以耕耘。

头部主播稳定发展，小主播和新主播也有流量保证，这也构成头中尾三方健康的直播生态。

2、与公会联手，放权给公会

2019年4月，短视频宣布引入1000家公会，并将进一步开放流量入口、优化直播广场以给直播更多流量扶持。

短视频直播扶持公会的发展可谓是不余遗力。据公会负责人透露，短视频直播上线了7×24小时客服的服务，随时解决公会问题。同时也为公会提供培训和交流的机会，包括线上培训和线下沙龙、行业交流等方式。

短视频直播一直在完善公会服务体系，构建公会生态共同体，短视频直播对于公会的重视不言而喻，新公会可以在其中获得很大的发展空间。

首先，新公会冷启动计划将为新公会提供专属运营服务，并给予一定流量扶持，缩短新公会成长周期。

其次，短视频打造全新公会评级体系，不以流水为单一纬度，从多角度考核公会；合理分层，提供专属流量特权和优质服务。针对不同层级公会，短视频直播为其提供不同任务，给予扶持，助力不同层级公会发展。

此外，短视频直播推出公会跟播功能，给予公会自运营能力，提高运营创作者的效率。

此前有报道称短视频开放了日结功能，主播当天直播完后就可以提现，这对于主播和公会来说无疑利好的消息。

如今短视频直播聚集了趣星传媒、无忧传媒、女神联盟、愿景娱乐等业内实力公会。

3、“黑马计划”，挖掘直播黑马

“直播黑马计划”包含流量成长扶持、平台服务、变现模式等内容。据短视频直播相关负责人介绍，短视频直播将从流量补贴、成长扶持和极致服务三个方面，服务好每一位直播创作者。

一方面，短视频直播会提升直播创作者的首页推荐流量；另一方面，也会在直播广场向用户进行个性化推荐。

与此同时，短视频还将提供多元的商业化服务，从短视频、星图、直播、电商各个方面帮助直播创作者更加高效便捷地实现自己的商业价值，充分利用平台资源，延长商业变现实的生命周期。

短视频直播相关负责人表示，短视频一直致力于为直播创作者打通上升通道，通过系统化、专业化、资源化的整合模式，与创作者一同成长。（在后面的我会说如何申请入住这方面的内容）

三.短视频直播如何做

新手主播在刚开始做直播的时候可能粉丝不会太多，礼物也不会太多，所谓的互动也可能是一个人在自言自语。

这个时候，不要泄气，最需要做的就是给自己一个清晰的定位，找准自己的风格，并长期坚持。时间长了，就会形成自己的特色，吸引志同道合的人，你最终要做的就是把这部分群体放大。（针对的个人的情况，当然除了克服自身的问题，还是孵化与运营方面）

1. 拒绝“不好意思”的心理

做直播本来就需要良好的心理素质，可以大家一起嗨，也可以沉醉在一个人的世界里乐到不可自拔。

很多新手主播在刚开始虽然和粉丝隔着屏幕交流，很多时候还是会紧张，担心自己的风格是不是粉丝喜欢的，自己说的话是不是有时候体现出来低情商。

刚开始做直播的时候很多人都会这样想，不过主播在最开始直播一定要战胜自己克服不好意思的心理，主动去和喜欢你的粉丝聊天。

对于新奇的事物，很多人都有浓厚的兴趣，很多人对陌生人的看法都有好奇感。因此，不必顾虑，勇敢说出自己的想法和粉丝交流，面带微笑。

直播间很多主播面部表情不是特别丰富，体现不了自己的性格特点。

其实笑容能够很好的消除自己的紧张情绪，并且能够融洽观众对你的态度，觉得你人很nice。

同时，应该时不时的用的眼睛去注视一下摄像头，对着你的观众。

这样，观众会有一种你在跟他交流的感觉，这不仅是礼貌也是网络里交流的辅助语言。

注意不要长久凝视。如果不但你自己开心，还能让你的粉丝开心，你就成功了一大半。

2. 与粉丝产生“一见如故”的感觉

在直播间和粉丝聊天的时候，根据你们之间的聊天内容，寻找你和观众之间的共同点来作为交谈的话题。

在交谈的时候再次寻找你们之间的契合点，找到“一见如故”的感觉。这样双方谈起来才会有兴趣，你们就会聊的很开心。

直播间欢乐的气氛中你们有说有笑的听歌、做游戏，忘记眼前的烦恼，这可能是现在社会环境下很好的解压方式，也是大家愿意看直播的根本所在。

说话要声音要有自己的特点，给粉丝的感觉可以是甜甜的萌宝宝或者声音很亮有自己的底气。

新手主播可以平时可以多上声乐课或者给自己制作一个录像带，听听自己声音哪里有不足，哪些话换一种说法更合适。

也可以多看优质主播的直播间，观察他们的表情，体会他们面对黑粉的应对能力，与同行多交流心得，改变自己。

新手主播除了需注意以上两点之外，由于缺乏经验，依然面临着很多问题，比如：

1. 每次直播都是自言自语，直播间没人和我搭话应该怎样直播不会冷场？

2. 不知道直播要说什么，实在找不到话题，怎么办？

3. 直播间人好少，应该怎样让更多的人进来？

3. 新主播直播冷场、没人说话？

其实很简单，只要能调动观众的积极性你就赢了。

比如跟观众玩彩字谜，先口述字谜，让他们猜。如果他们及时跟你互动你就达到效果了。如果还是没什么人跟你互动，那么你可以以开玩笑的方法吐槽大家小笨蛋之类的，然后自己再说出答案。注意字谜一定要新颖有趣，买彩字谜的书或者直接百度都能满足你。

发红包，每次直播不定时地给大家发发红包。（记得要在上一次直播时预告、直播期间不时提醒大家几点发红包）、首次进直播间有红包、点关注有红包、虽然有人说这些粉丝都是冲着红包来的，但是新主播很需要提高人气，这个方法的确短期内可以提高粉丝量和互动，互动上来了自然有更多的人跟风而来。

疑问结尾。指的是经常说话时，以一些疑问的话题、语气结束，让观众能继续跟你聊下去，不要自己把话题说死了别人不知道怎么搭话。

4.没有话题、直播不懂说什么？

这个首先要靠主播个人的口才善不善于沟通、自己平时是不是个爱说话的人。

但这只是先天优势，并不代表口才不好的人就没得救了。

1. 新主播平时多在网上看些好笑的段子或者轻微暧昧的段子，这样可以在直播时现学现卖。
2. 多生活。生活是不需要口才的，你生活中有趣的事，甚至觉得疑惑的事比如为什么你努力运动了体重还没减轻等话题，让观众去给你建议。
3. 多积累多进步。在不断的直播过程中提高自己的口才、说话更幽默更吸引人，让人有想继续听下去的悬念，这些都需要你不断地去学习。毕竟直播是靠嘴吃饭的，你如果不进步就只会被淘汰！

5.新主播怎样让更多人进到直播间？

首先，想办法上热门。上热门需要做几方面努力：首先要了解短视频平台规则上热门有什么规定，尽量按照规则来做。比如上热门需要多刷什么礼物（比如刷玫瑰）那就在直播的时候引导观众，我要冲热门请大家多刷玫瑰。

其次，一场内容精彩的直播一定是能冲上热门的好帮手。精彩的直播包括精彩的说话（上面提到的提升幽默的方法）、精彩的画面（可以是丰富的表情、精彩的才艺表演、好听的歌声、画画很棒等等），要尽情地发挥你的长处！

最后，定时、规律地直播。每天直播固定时间、时长，形成稳定的规律，这样粉丝才会按照你的规律按时过来看直播。

因为粉丝也有自己的事要做，要是你直播时间都不规律，那有多少个真爱粉能时时刻刻守着手机看你什么时候开始直播呢？

其次，每次直播快时可以顺便提醒观众下次直播的时间，不见不散。

这只是针对个人与新手主播方面，接下来我还有其他的分享，问答专区还有干货。从分析到直播与直播趋势，短视频直播你准备好做吗？

无论是直播还是带货，未来这是趋势发展的速度会很快，不妨是短视频分布出来的一个风口，比较人在无聊的时候，都会找一些寄托。

