

短视频直播运营 直播超全技巧

产品名称	短视频直播运营 直播超全技巧
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

短视频直播运营 直播超全技巧

短视频直播运营 直播超全技巧

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，你最终要做的就是这部分群体放大。

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。

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？

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。

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！

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。

想要长期的运营一个短视频账号，还需要许多注意很多小细节，我做短视频运营也有1年的时间，在短视频这个行业也有自己的一些经验，希望结交更多志同道合的小伙伴，在短视频运营的道路上走的越来越远，能帮助到越来越多的小伙伴。

干货分享

1. 直播三要素

a. 人（有人设、能说、懂货）

【能说】能控场、带节奏；

【懂货】深刻理解行业及商品的优劣、针对用户痛点讲解商品优势；

【有人设】有说服力、引导能力、亲和力、接地气、信任感等。

b. 货（选品、价格和赠品）

【粉丝画像】了解粉丝年龄段、性别、地域等，根据粉丝画像选品；

【商品优质】选择淘宝皇冠店铺、天猫店铺商品、确保店铺DSR不低于行业均值；

【价格优惠】商品价格有竞争力；

【货品丰富】选择多品类、爆款、清仓折扣款、上新款商品。

c. 场（流量、直播间玩法）

【原产地】

【门店探店】

【直播间场景】

2. 流量获取技巧

直播前

a. 视频预热：提前3-5天发预告短视频；直播当天发预告短视频。

b. 直播预热：提前3-5天，每天在直播间预热，告知用户直播活动时间。

c. 个人主页及昵称预告：个人昵称、简介处添加直播预告。

d. 站外流量预热：社群、微博、公众号、小红书。

e. 优化直播间标题和封面：标题在10字内，吸引粉丝点击，例如粉丝专享等你来；封面为1:1能吸引用户的高清方图。

直播中

a. 直播/短视频dou+。

b. 视频花絮：直播过程中上传第三视角拍摄的花絮短视频导流直播间。

c. 直播推荐流：通过直播间内一系列营销玩法，如抽奖、红包，增加直播间互动氛围，增加直播间推荐流展现d. 活动资源位：参加官方组织的直播活动、话题，获取活动资源位。

直播时的违规案例

a. 双平台直播，在不同平台同时直播一个场景；

b. 站内多账号直播同一主播、同一场景；

c. 直播中存在长期静态挂机、播放个人或他人直播视频回放等行为。

社群运营

分享一些社群运营动作的tips给大家，运营不易，一起努力！

首先人家进到你的群里不知道你这个群是干嘛的，那我们可以罗列一个说明放在公告里，告诉大家你这个群里主要讨论什么的。

然后，大家互相推荐，做下自我介绍，互相了解对方都是干什么的。你还可以告诉新进群的人群规则是什么，在这个群里慢慢提升你的影响力。现在很多500人群里，别人也可以拉人进来，注意你要让别人真正知道你是这个群主

1. 当我们通过互动让大家对这个群基本都熟悉后，那么你可以把群的名称修改一下，给人感觉会不同。

2.

定时清理人(这个只是个话术，通过这种方式让群里活跃起来)，例如我6点开始清理人，想留下的扣个1。

3. 我们也可以做一些神秘的营销活动，例如你有时候可以自己去做文字分享(引起大家对你的关注)。

4. 在群里如果很多人在聊天的时候，你可以发个几点几分在群里发红包，让大家复制，那么这时候群里整个信息都是覆盖你的刷屏率。

5. 大家想引爆群的时候一般在晚上8点，这个时间段大家都有时间的。

3. 用户留存

价值预留

你会买第二杯半价的咖啡吗？大多数会分成两种情况：如果两个人去有可能买，一个人去就不一定了，喝得了就买，喝不了就不买。

如果你是商家的话，肯定希望用户买第二杯半价咖啡，但是如何让用户购买第二杯呢？

我们看看“711”怎么样解决的。非常简单，在你小票上盖个章下次来取就行了，一定程度上解决了用户喝不了的顾虑。这样一来，到店率能够增加，同时会刺激你第二次到店里。

为什么第二次到店？因为你会取那杯咖啡。取咖啡的时候很多时候不只是把咖啡拿走，还会买其他的东西。会买关东煮，或者是买脉动，或者是买方便面、火腿肠等，这是一个用户留存的方法，我们称之为价值预留，为用户下一次消费留一个钩子。

其实平时有大量这种场景出现，比如说存酒卡，你喝不了的茅台自己带回去又不方便，帮你存起来。还有很多茶馆帮你把茶叶存起来，表面看起来是很好的服务，其实想要的是让你下次再来，下次再来的时候不会捧着半瓶茅台干喝，肯定会买盘花生豆喝着茅台，叫做下次再来。

很多同学是漫威的影迷，漫威的电影结束时一般都会会有一个彩蛋，彩蛋的作用就是价值预留，预告给观众说下一部电影有什么内容，哪个Boss又会出现，哪个主人公又复活了，这也是一种价值预留。

价值预留应用要点

1. 刺激用户下次消费、使用可能的场景。

2. 为此场景的出现预留钩子。当我们做价值预留的时候，要注意有价值的预估。价值预留所产生的成本要进行测算，得出的边际成本越低越好。在这个过程中，我们要注意，价值预留的过程中，结合我们的

产品本身的特色，用什么样的方式可以把用户再次吸引过来。