

直播间之免费流量

覃 海 林



覃海林

中国电子商务协会认证高级讲师

湖北省商务厅电子商务进农村综合示范项目 特邀讲师

湖北省电子商务精准扶贫领导人培养计划 特邀讲师

武汉蜂巢电子商务有限公司 特聘讲师

宜昌天一职业技术培训学校 特聘讲师

秭归县知橙电子商务职业培训学校 金牌讲师

拥有近10年的网络营销和电商从业经验

专注农旅电商培训近5年时间

擅长课程：《网店开设与运营》

《优化视觉营销提升品牌形象》

《小民宿、大世界之民宿电商》

《抖音短视频爆款打造》

《短视频拍摄与后期处理》

《直播电商—掘金的新蓝海》

《互联网时代县域农产品的上行之路》

目 录

CONTENTS

01

短视频+直播同频算法，掌握直播间热门技巧

02

直播引流预热视频脚本拆解

03

视频到直播间转化高的核心是什么

01 短视频+直播同频算法，掌握直播间热门技巧

抖音直播间的算法

抖音直播间的推荐算法和短视频的推荐算法相类似

根据转化率等核心数据指标进行多级推荐

（一场直播等同于一个拉长的短视频内容）

短视频和直播间权重的核心指标

短视频



直播间



抖音算法的底层逻辑

抖音算法的本质是:流量分配

抖音算法的目的是:留住用户

思考?平台会把流量给哪些直播间 平台为什么要把流量给你的直播间

购物车点击和下单多，粉丝停留时间长

DOU+投放,评论区活跃，音浪收入等.....

都会带来直播间权重的提升，提高上热门获得更多推荐流量的机会

直播间在线人数如何突破（平台思维）

把用户留在平台越长的时间

奖品、福利、秒杀、有XX大咖分享

给平台带来更多的新用户

设计利益点“到我直播间你可以得到什么”

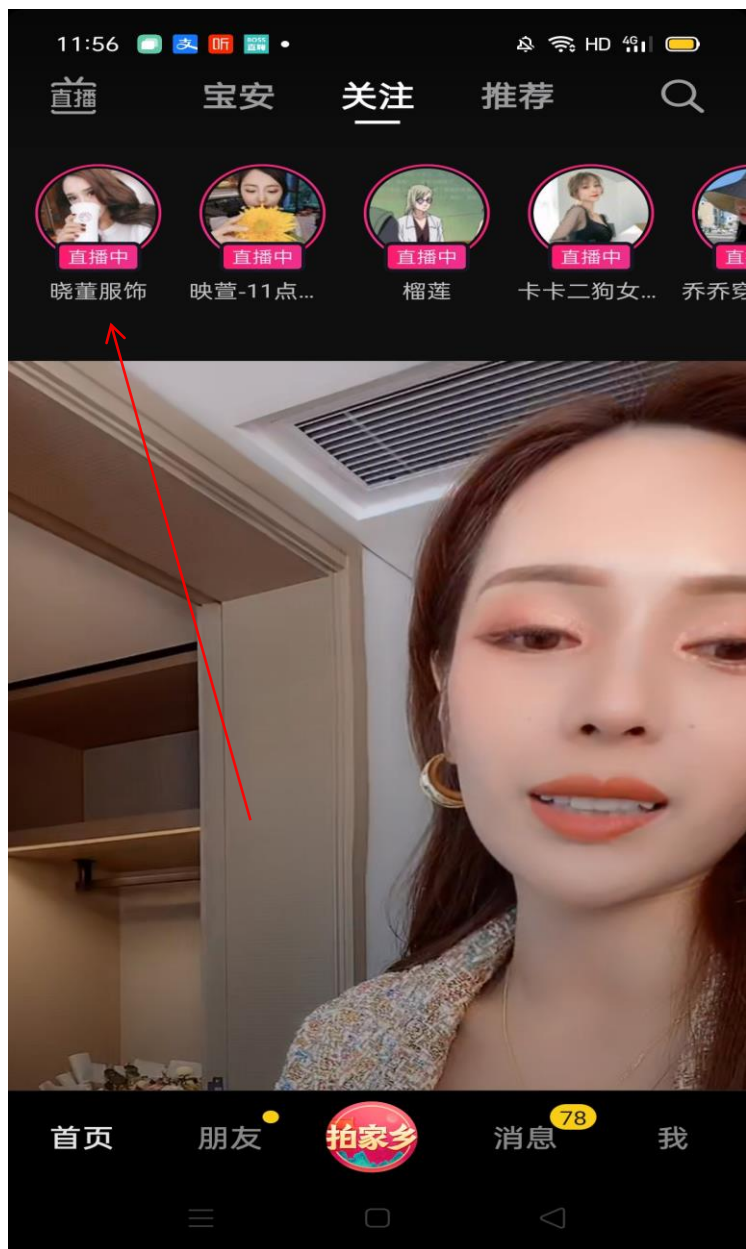
包括通过私域导流到抖音直播间（朋友圈，社群，群发）



回顾直播间进人的9大渠道

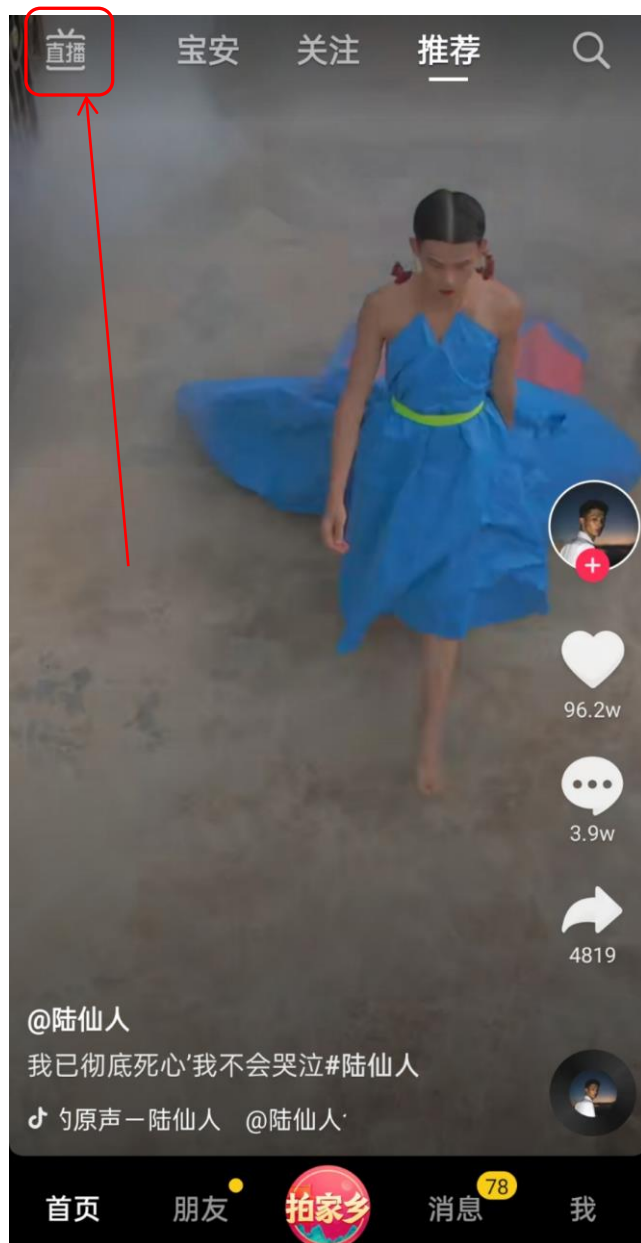


免费流量从哪里来



关注你的人（粉丝）

**关注你的粉丝可以通过
首页的关注页面进入直播间**



直播广场（最大的来源）

首页左上角可以进入直播广场

直播广场是免费的公域流量



同城

创建直播的时候打开定位功能

就有同城流量进来直播间



连麦PK(好友或者在线人数多的主播)

连麦功能主要适用于

娱乐打赏型、知识分享型的主播

转发直播间到微信私域进行裂变

1.朋友圈宣传预热

2.微信一对一宣传（预热）

3.直播粉丝群导流(打卡或签到)

4.微信公众号宣传导流



重点运营好私域流量

李佳琦有500个粉丝群，假设每个群都有400人，核算下来就是24万私域用户

微娅虽然社群数量较少，但活跃度极高，每天社群都能有近300条消息

雪梨的粉丝群虽然活跃度不如微娅，但每一条消息都和直播强相关，俨然变成雪梨直播间延伸的带货服务一体化平台

运营好私域流量

直播带货两种成功带货方法

1.工业化投放，花钱，可复制

2.几百个几千个微信群运营得好，一播多群,运营好私域流量.



02 直播间引流预热视频脚本解拆



什么样的视频才能给直播间引流？



一、直播间抽奖型

直播间抽奖福利吸引粉丝

直播过程中抽奖预热视频可以持续给直播间引流



二、冲突剧情植入型

因为直播间价格起冲突

视频最后都埋下一个超低价格的超级诱饵，

吸引粉丝进直播间



三、纯内容预告型

视频描述直直播间的内容

预告即将开播的直播是什么内容

用直播间即将带来的干货，产品，优惠来吸引

粉丝关注这场直播

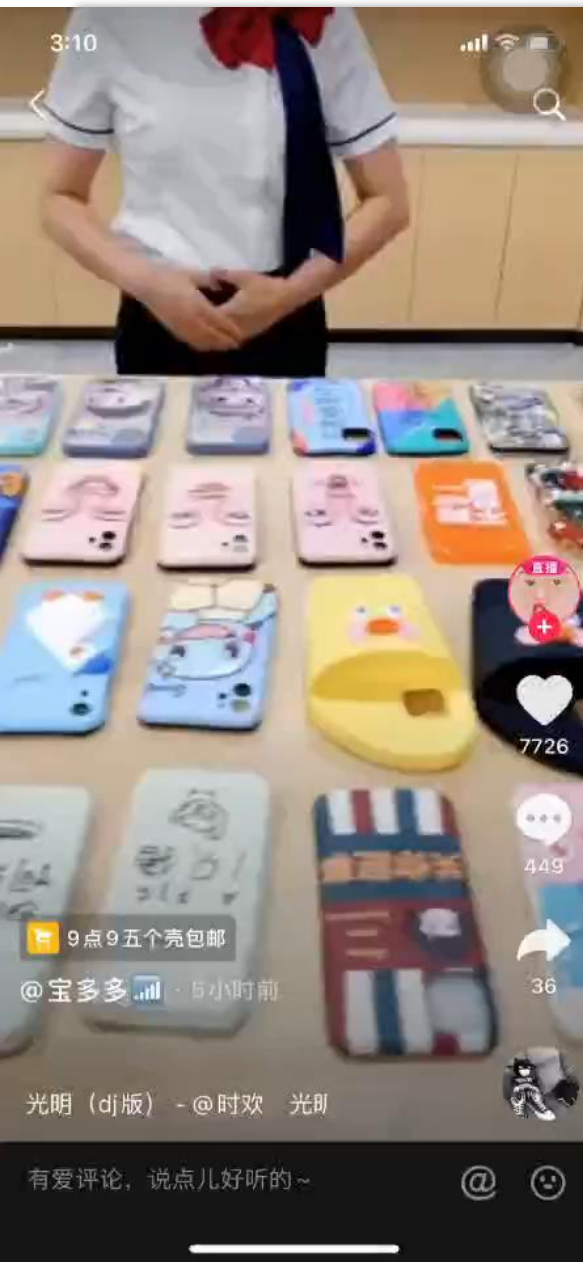


四、源头实地考察型

主播亲身到品牌原产地考察

极大提高粉丝对主播，产品的信任！

适用于品牌专场的直播预热



五、低价诱惑型

超具吸引力的价格

可以购买N件商品

可复制到各个行业

的视频脚本



180样木盒画笔30💰

六、实体店\专柜实拍型

店铺/专柜里拍摄视频

内容一样以低价质优为主真实的场

景提升信任感



七、微剧情娱乐型

创意剧情类的直播引流视频

15秒左右的剧情反转视频，设计超低价诱
饵导流到直播间



八、直播切片引流型

拍摄主播在直播间直播的过程

通过剪辑直播切片，可以快速制作多个视频

进行发布，低成本产生大量曝光给直播间引流

剪辑的视频片段要能吸引粉丝



九、正能量导向型

弘扬正能量精神，带动粉丝的
正能量情怀

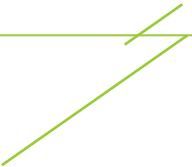
记住一点就够了

引流直播间的视频设计的核心底层

超级诱饵”



03 视频到直播间转化高的核心是什么?



预热视频导流直播间案例1-董先生珠宝



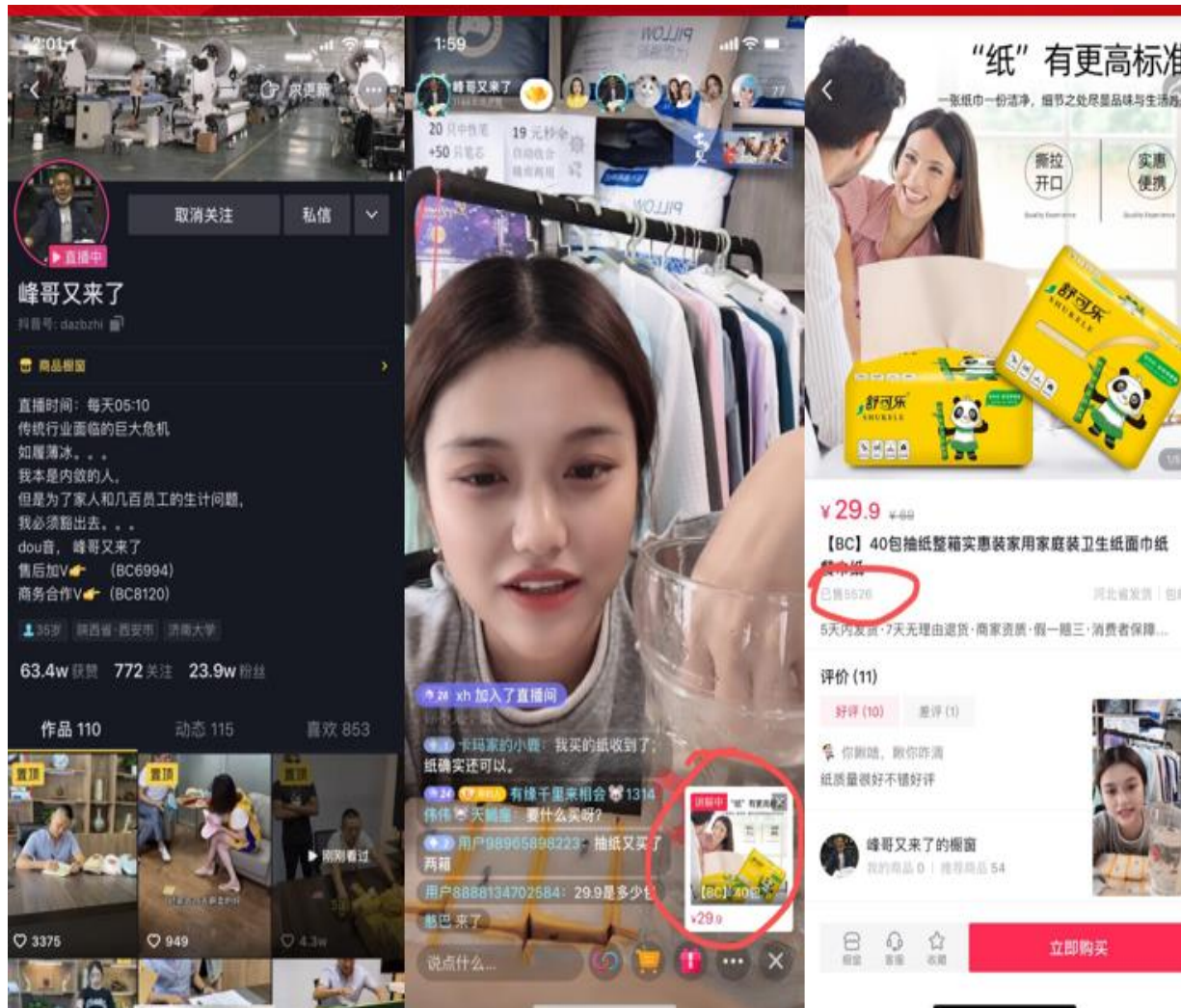
直播13小时突破千万业绩，当天发布58个视频给直播间导流

最高同时在线人数1.3万，总场观看82万，销售额1360万+，视频推荐流量达到了78.57%



‘董先生珠宝’的引流视频

预热视频导流直播间案例2-峰哥又来了



创意微剧情引流视频，获赞4.3万，短视频
带货+直播间带货同时进行

直播间销量5000+，销售额预计是2.5万

素人直播的低门槛玩法



峰哥又来了”的引流视频

预热视频导流直播间案例3-子熙女裤



8月起盘新账号，直播13场，12天时间，小店销售额是520W

强调主播人设，用主播人设吸引精准直播粉

电商卖家或实体店老板狼可以参考这个账号的打法。



“子熙女裤”的引流视频

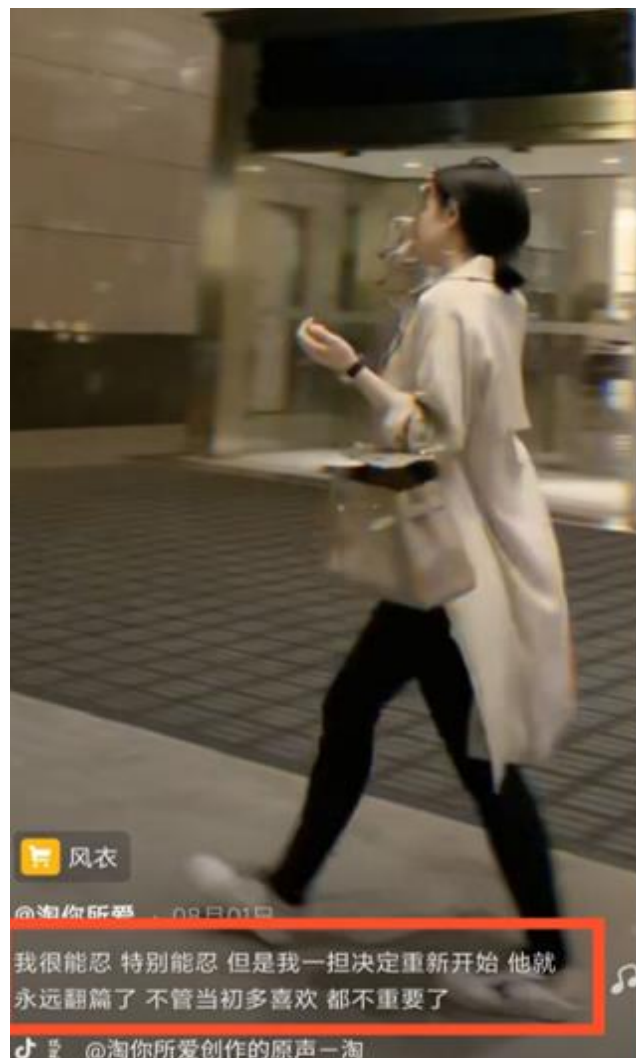
视频到直播间转化高的核心1-发布系列



能否成功引流，视频发布的文案有很大的影响

粉丝人群共鸣，超低价诱饵，超级干货吸引.....

发布文案的效果



发布文案:

我很能忍, 特别能忍

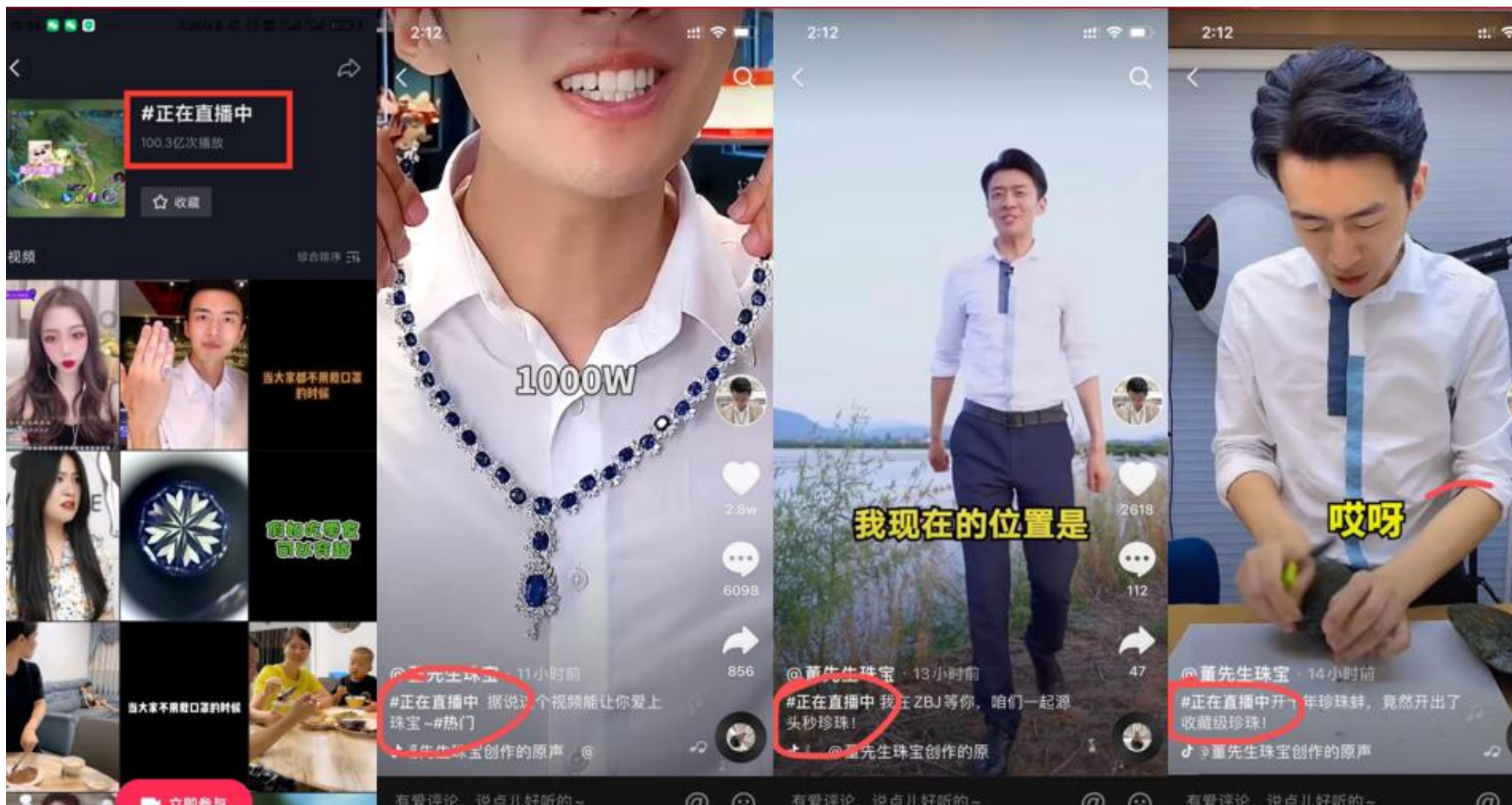
但是我一旦决定重新开始

他就永远翻篇了

不管当初多喜欢

都不重要了

视频到直播间转化高的核心2-视频话题



视频到直播间转化高的核心3-视频脚本

人设定位的视频脚本策划方向：

你是谁？为什么卖这个东西？别人凭什么相信你？

自我介绍

介绍自己的工作或经商经历，比如自己专注某个行业多少年，有什么经验，体现价格实力，一件也是出厂价！

话术模板

我是在广州创业的xxx，做电商十年时间了，有4家天猫店，今天在我的直播间有很多出口品牌，一件也是出厂价哦！

带货-建立信任

我们家所有产品七天无理由退换货，拆了，用了都能退
主播是92年，我卖的东西都是我亲自使用的，大家放心购买哦

我为什么卖这么便宜，不是不值钱，是我卖的便宜，小主播不挣钱粉丝不到10万不赚钱，这件xxx我可以请你用7天，7天不好用你申请退货



打造主播人设的视频脚本

脚本参考：

刷了三年短视频了，从17年到现在看着很多喜欢的网红都转型带货一直想学他们，可是没有人带做不了

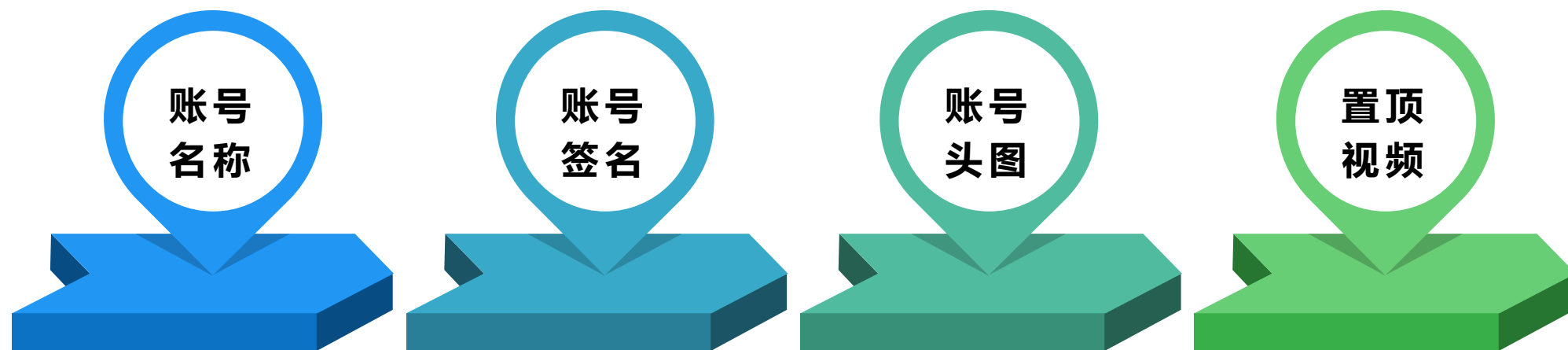
今年秋冬，订货会好多国外的客户都来不了了，导致订货量小，工厂产能过剩，就只好靠自己来带货啦，我们是做了8年的女裤服装公司透露下我们秋冬的新款，喜欢的集美们关注我哦！过几天直播给你们甩福利！

想要获得更多精准的免费流量

前提需要做好账号的人设定位

做好人设定位再开播

打造主播人设的四个关键点



打造主播人设的四个关键点

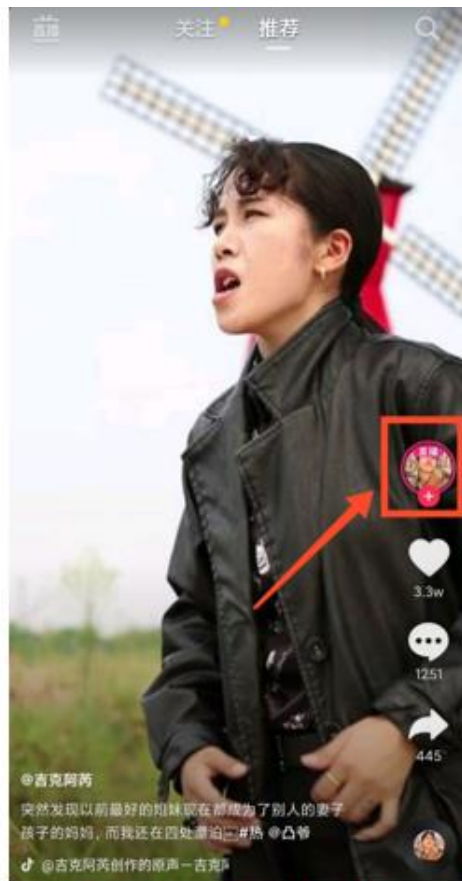


视频到直播间转化高的核心4-主页签名



- 精准标签吸引精准人群
- 主播的账号标签，身高简介，产品优势等，都可以给主播带来信任背书
- 让粉丝对主播和产品产生信任和兴趣，提高进直播间的概率

为什么要包装好主页签名？粉丝进直播间的两种方式



1、首页直接点击头像进入直播间



2、先到抖音帐号主页，再到直播间

最后再送给大家十个运营干货

- 1.电商权重的起号，专注在吸引 购物粉”
- 2.想要做好抖音电商，一定要认证1.电商权蓝V,抖音针对抖音小店+蓝V就视为 电商账号”
- 3.蓝V也可以突出工厂老板娘的人设内容（如：服装行业）
- 4.越活跃的发布者，抖音越快通过 学习期”，账号权重越高
- 5.电商账号起号的核心就是告诉抖音：我就是卖货的，并且我的货和内容是客户喜欢的

最后再送给大家十个运营干货

6. 抖音对于新的号会特别关注，你是否发布的原创视频
7. 同一个视频发在第二个账号，就基本不会获得高展现量了
8. 一个视频作品在自己的账号里面，建议最多只发2次
9. 前10个短视频不要露出品牌超过3秒，尽量完全不露出品牌
10. 短视频是重内容的公域流量，直播是重运营的私域流量！

感恩聆听！