

直播流量倍增的秘法

直播流量倍增的秘法

3-4 天打开直播推荐，让直播间流量倍增的 3 个准备，8 个喊人留人话术以及 7 个留人小窍门

1、小白草根，怎么通过喊人留人 30s 成交; 3-4 天打开直播间直播推荐

A 首先我们在运用我的喊人留人话术之前，有三个准备工作要做，因为我们的目标是尽量成为老客户，甚至是转介绍。

准备 1 开播的时候，用另一部手机登陆自己的抖音号，边看数据边播。原因有 3 个

1) 因为很多人问我，我们新人开播开多长时间，我这样跟大家解答：

大家只要开播都可以在自己的主播中心看到自己每一场的总观众人数，付费总人数，新增粉丝数，评论数，付费比例。

直播间有我们每个人需要完成的 KPI,大家可以记一下，最优秀的是付费人数超过 99.99 ,新增粉丝数占总观众数 4% ,评论数和付费人数占总观众数 10% 单场数据，会影响我们下一场推流。最重要的是新增付费人数，所以不要再当成聊天室了，每错过一个人，咱们的这个留存和数据就做不起来。我一般会看自己数据目标完成差不多，又没有再推荐人进来就下播。

2) 把人留住的标准

带着清晰的目标和任务去开播，路过咱们直播间的人，只要有能力让他帮你产生以上任何一个数据，就叫做你把他留住了。当然最好是停留 5-20 分钟。

3) 但是现在大家都在做这 6 个数据，如果你目前真的下播之前完不成，也不推人，那么还有一个数据尝试去做，那就是带货。有一些引流产品很便宜，前期可以不考虑佣金，先带单数。

准备 2 用人留人，后面可以跟话术结合起来
要学基础的东西，固定一两个中小型直播间学习。
时间用来每天逛 20 个小直播间，你一看就像做不下去，都很困难的，10 个
就可以上榜，每天去小直播间打广告，找人，每天找 40h 老铁，开播会有老铁
暖场

交老铁的目的 3 个:

1 榜上有人，用人留人，点关注 缓解尴尬

2 带气氛：中屏偶尔有飘小礼物，有评论，有点赞，有分享直播间。直播间会比较有氛围，来的人会稍微好奇，可以增加留存的可能性。

3 同一批起步，教老铁可以一起探索 分享，中间自然流量不行的时候，还有老铁撑场。同时帮助你开场，开场可以加热直播间。推一下你的起始流量池

准备 3 针对于主播能力没有那么自信 0 粉 0 作品就可以做起来的，最好有数据
准备：1000 粉，可以开小黄袋，有带货。同时权重级别到 20 以上，推来的人
权重级别页会更高些。

喊人留人—引出话题—传递价值—锁定客户成交

(目的：增加评论数，产生付费人数，灯牌关注，使之成为老客户 和甚至转介绍过来学习) 喊人话术 3 种 (喊人的时候语速必须要快，同时状态好，热情真诚)：哎呀...你来看我啦，你先不要走，我是新人主播第一天，之前也不太懂，刚接触这个平台，老乡你都刷到我了缘分，就来支持下刚刚起步的新主播，你也不用跟我刷礼物，你就帮我在公屏打个加油 1 我和我的老铁可以跟你点个关注。你看你去打直播间还要花很多米，才能交到朋友，在我这边又不用花米，还支持了一个刚刚起步的新主播，你真的很温暖，非常感谢你的支持。

（很多老乡一起进来：把开头改成，哎呀这么多老乡都来看我啦，大家先不要走，我现在不能一一欢迎你们，因为抖爸爸一直在跟我给流量扶持...后面内容是一样的。

守护者大哥：哎呀，...大哥你来看我啦，你先不要走，我是一个新人主播，现在很紧张，我知道你是去看小姐姐的，但是她目前可能不缺你这个大哥，我很缺，你看你都是我老乡，可不可以进我直播间支持下我，我不需要你跟我送礼物，你只用帮我打个加油就可以了。大哥你听到我在真诚的留你了嘛，我知道你很忙，但是就耽误你一两秒的时间...后面的话术跟上面一样

喊进来后，用留人话术，前提：大家要有知识储备，非常熟练。因为留人的过程就是连续抛出 4-5 个问题，引起对方再次跟你互动，为对方解答问题的过程中传递价值 并得到对方的认可，进而产生关注和灯牌。这相当于，我们开实体店，在卖一个东西，从外面把潜在顾客拉进店里了，你回答别人的问题是否专业自信，影响信人，成交到哪一步。

引出话题分

1，数据正常用户怎么引导：从四个数据带知识点去问，问三到四个
统一先说点个关注，看粉丝关注比例：关注太多提醒粉丝多少（小橱窗，开播，作品，占榜，收入音浪）

2 同城守护者大哥是一样的，我先跟你点个关注吧，大哥你隔我好像很近，我在...

切入点 1:你是不是在我隔壁呀 这么有缘。大哥你都送这么多抖币，准备啥时候开播呀，我去跟你捧场。你都去这个小姐姐那里这么多次了，肯定很漂亮还有才华，下次可以分享给我 我去学习学习，毕竟我是新手。

切入点 2:大哥这么早就刷到我直播间了，你是不是刚醒，感谢你上班之前还这么有温度，鼓励下小主播，慢慢跟老乡大哥聊天。聊了两三句后，可以坦诚跟大哥说，现在刚起步，抖爸爸也是在考核我，需要看付费人数，大哥可不可以送我一颗小心心，就一毛米，非常感谢你。

切入点 3: 喊进来后如果你很有才艺，你就跟大哥唱首歌也行，通过这种方式先建立黏度，再去产生付费。

看头像，简介，签名，位置 聊天

1 头像漂亮的：你好漂亮啊，好优秀啊，像你学习学习

2 职业：如果刚好你了解他的职业，找共同话题聊

3 宝妈群体：你家宝宝好可爱。聊宝妈共同的问题，也可以向她请教问题。

4 聊生活话题：比如你隔我好近啊，我在...小区，你是在哪儿呀，我们旁边...超市...在打折或者说好面熟，是不是见过呀...

5 从简介看兴趣爱好：你喜欢音乐呀，哎 你是喜欢流行音乐还是古典音乐 爵士...？

同理，跳舞，星座，旅游，家乡特产，找男朋友女朋友都是切入口聊天。

企业号（从粉丝数，是否开播或者开播情况，送出抖币，收入音浪，直播人气，直播带货，帮忙打广告，去他的店子里线下消费等作为切入点）

提示：以上留人抛话题，语速得快，同时必须连续从不同切入口抛 3-4 个问题，这样总有一个问题可以戳中对方，引起下一轮互动。

喊完沟通完后，也产生评论和付费后，可以再介绍下自己，比如自己怎么进入这个平台，工作是什么，你懂哪些，把主题说出来，问对哪块有疑问，可以一

对一解答，不像大直播间还看不到你问题。

或者生活中你有哪些优势可以跟他提供，让他觉得认识你这个朋友不亏。这样可以慢慢成为老客户，后面经常过来看你。

建议：根据以上聊天方式沟通完，也飘完小心心后，配合发 10 分钟的福袋或者红包再留一下老乡，继续做留存。

可以说：老乡，你看你走了我直播间就没啥人了，我在左上角发了一个红包，你可以领下，咱们直播间人很少，你肯定可以领到很多的。然后利用好这 10 分钟，继续产生你的价值。

这 10 分钟分享两个切入点：刷子哥综合整理出品

1，如果他刚好也要做账号，可以说：老乡你别看我是个新主播，我可是花了很多时间学习，你看我笔记本都记了这么多本了，你看呀，关于短视频、账号搭建、抖音变现、雷区、直播、直播带货等（介绍几个主题）我都了解可清楚了，你想听哪个，我跟你说说，你帮我评判下看我讲得怎么样...（就利用这个时间跟老乡传递你的价值，如果你讲得好，老乡会认可你的。就可以跟老乡说，哎老乡你以后没啥事刷到我了就多来看看我，我直播间刚开始做，你过来是一对一服务，而且你可以经常过来看看我 我今天怎么样 明天怎么样，今天有没有进步啥的，还可以过来交老铁，我倒时候帮你喊关注）

2，如果不想做账号，可以聊带货：老乡，你知道嘛，我从小就想开个小卖部，抖爸爸平台相当于是让我免费开了个线上小超市。你看我这挂了柠檬、橙子...等等，我之前也没卖过，也不知道讲得好不好，讲给你听下好不。不过你放心 我都是自用产品，刷子哥整理荣誉出品，然后就开始拿出实物来带货，尽量出一单几块钱的产品。

直播间有五六十人的时候，热情欢迎新老朋友，也要介绍自己的时候用数据结果留人。因为大家只是想让有结果的人学习，这个时候需要分享实在的干货，但是需要有技巧慢慢分享完，人才会越来越多，不然一直在那儿讲干货 人只会越来越少。所以主播能力赶紧锻炼起来，等后期来流量的时候才接得住。

人气上升的时候做互动，人数稳定的时候分享干货。