

短视频+直播间

33 个 雷 区

直播
运营

新手
直播

主播
策划

照读
话术

直播
互动

短视频+直播间

33 个雷区

短视频雷区：

1. 账号初期不要频繁改名字和简介
2. 文字简介和抖音号不能出现电话号码
3. 粉丝没有达到一万之前不要去写联系方式
4. 新账号前三个作品关键，容易让平台给你贴上标签，所以要先定位再发作品
5. 发的前三个作品要垂直，要统一标签，方便被平台精准推送，获得高流量
6. 使用剪映时尽量少用滤镜多用调节，不要调的失真，不然难上大热门
7. 文案可以参考句易网，但是不一定都准确，做账号初期搭建的时候，大家都会去做一些文案的引导，比如我早起做的写的养号，别人不会违规，而我就违规了，原因就是我们是新人，新的前 10 个作品不能出现这些文字，我的第 11 个作品写养号就没有问题，初期账号权重比较低，要注意一下不要有违规词语
8. 短视频上面，抖音号，水印，二维码，店铺标志，品牌标志不要出现，剪映的尾巴也给他去掉，不然影响我们的完播率（在剪映的右上角设置去掉）
9. 不发负能量的作品，除非能做反转（故事的最终是正能量即可）
10. 早期听的多活跃多点赞多评论就能上热门的，这些都是误导我们
11. 作品文案出现明显的诱导都会被屏蔽，短视频过度营销会被限制
12. 发布一些带有国家言论、种族言论宗教等视频，都会被封号
13. 认为只要发布 7 秒视频就能上热门的
14. 搬运热门作品再次发布到自己账号的
15. 认为用热门音乐就能必上热门的

作品蹭热门的 5 个知识点

- 1.蹭热门音乐（抖音鼓励原创，别人用你的原创火了会二次推送你的作品，但新手流量低不适合原创），要耳熟能详的音乐，音乐的热门时间 2-3 天
- 2.蹭热门文案（别人发火你发不火可能过气了，要看 3 天以内的可用）
- 3.热门特效
- 4.蹭热门话题（话题更精准用户）
- 5.蹭热门人物（有热度）

作品的 5 个维度：

- 1.内容健康度（不能出现抽烟喝酒、破坏公物等）
- 2.内容原创度（鼓励原创、模仿，不鼓励搬运）
- 3.细分领域垂直度
- 4.账号活跃度（评论、点赞）
- 5.与粉丝的互动度亲密度

作品的文案 7 个思维

- 1.设置悬念用反问，引起大家好奇
- 2.提醒结尾有惊喜，提高完播率
- 3.加强互动，引起评论
- 4.情怀主题，引起共鸣
- 5.说人话接地气
- 6.说出反转适当夸张（视频和文案反转）
- 7.发布与观众、粉丝内容有关的话题

文案的 5 个节点：

- 1.文案前置(重点放在第一句),引导向下看(例:直播十天收入 10W,我是怎么做到的,有三点,坚持直播 3.5 小时,坚持输出有价值内容,坚持不要脸)
- 2.具体数据引发吐槽点(直播 7 天了直播间最多 3 人,我是抖音爸爸亲生的吗?别人都是亲生的而我是捡来的,跟我同款的有多少?)
- 3.真实经历引发共鸣(直播、玩抖音、现实生活遇到的问题、挫折等)
- 4.个人形象与语言标签
- 5.给粉丝一个关注你的理由

直播间误区：

- 16.开播没有真人出镜一直挂播的,也没有声音的,不会有流量推荐。
- 17.刚刚开始不会做直播,直接熬时长 5-9 小时,以为播的长了就能有人,有没有人是根据你直播数据 不是根据你播的时长(有基础 2.5 小时以上时长就可以)
- 18.未成年人没有大人陪伴直接出镜直播的,账号容易被封被限流
- 19.直播手机一定要好,建议 3000 元以上的手机,画面不清楚,不容易推流
- 20.一个账号可以登录几个手机,但是不能频繁切换,最好一个手机一个抖音号
- 21.在开播的时候,可以用另外手机登录这个账号查看后台数据,但是不能点击去开播,点进出你证在直播就会掉线
- 22.不用说米,正常说钱,直播间可以讲钱的,直播间人过干的时候,说钱要适当注意,不要有误导或诱导行为
- 23.直播可以吃东西(以前的主播告诉你不能吃)但是不能去吃带骨头的
- 24.直播不能抽烟、喝酒,露纹身 不能开车直播
- 25.直播可以接电话,正常接电话不会被下播,除非是你接的电话内容有不合适,

讲了一些违规的负能量的话

26.上播后不要频繁切换网络，很容易把人卡走，网络很容易卡顿影响推流

27.直播讲干货，不要频繁喊关注 点一点 抱一抱 交朋友，更不能频繁要礼物，
(娱乐 pk 主播可以要礼物)

28.直播带货不能为了卖出去货，而利益诱导用极限词语(比如：全网最低价格
全网最好 天下第一 100%)

29.直播间不能过多提及其他主播，说其他主播不好不如自己，不如自己产品，
这种有意贬低的行为是不允许的

30.开播没几分钟就下播，又立刻开播的，平台不给流量

31.开播就在那聊天 也不讲干货

32.开播一看直播间没人，就连麦去打 pk 的，或者低头玩手机

33.总是爬在干货直播间听所谓的干货，而自己不去开播

总结直播间：

1. 打造个人 IP

1.起名字(最好不要超过 5 个字，不要英文，不是所有人都认得，不好记不好认，
名字要好记亲切)

2.头像最好用自己的照片，看清脸微笑有亲和力(不要出现广告)

3.简介(简单介绍自己，可以写地区，女性不建议写年纪，可以写星座和座右铭，
可以说明内容和直播时间)

2. 直播定位：

(只有直播风格才能让人百看不厌，绝不是直播内容，三流主播点关注，二流
主播讲干货，一流主播讲干货、讲主题、讲情怀)

①**直播定位**：想做什么类型的主播，直播内容定位（脱口秀娱乐主播？才艺类？知识分享类？情感类？吃播？颜值主播？带货主播？）

②**主播性格定位**：内外一致，做自己

③**直播内容定位**：直播间只能出现一种内容，干货就干货 带货就带货 娱乐就是娱乐 不要每天改变内容

直播权重

1.访客停留时长

2.访客关注率

3.公屏对话量

4.小时榜

3. 直播不要做的事：

1. 不注重包装（个人形象、服装、娱乐效果、直播间装饰、直播设备）

2. 不打开同城定位

3. 开播前（1小时）作品未更新，测账号流量：抽一天时间在3个热门时段（6：00-8：00；11：00-13：00；18：00-20：00）发布作品，浏览量3Q以下
新手每天发2个作品，3-5Q或以上每天发布1个作品

4. 只注重作品，从不开直播（作品不上热门不开直播）

5.没有基础粉丝就开播（不是不可以开播，而是没有基础粉丝开播前期很难有人气，新手宝宝要有心理准备）

6.第一次开播没人就断播

7.直播紧张，害怕的语无伦次

8.没有准备就开播，没有主题