

如何玩转抖音直播流量？

—
飞瓜数据出品



目录

- 01 抖音流量有哪些类型？
- 02 抖音直播有哪些流量入口？
- 03 如何高效获取抖音直播流量？



PART1

抖音流量的类型

1. 什么是自然流量和付费流量？
2. 抖音的流量是如何分发的？
3. 提升自然流量的关键是什么？
4. 影响付费流量投放的关键的是什么？

抖音的流量类型



自然流量

无需额外付费的流量。即以粉丝流量、视频推荐、直播推荐等为代表的，通过粉丝主动关注和抖音后台依据算法系统主动向平台用户推送而获得的流量。



付费流量

需要额外付费购买才能获取的流量。依据不同的付费结算方式、展现形式等，有不同的付费推广产品，主要有竞价广告、DOU+投放、品牌广告等等。



自然流量的分发机制



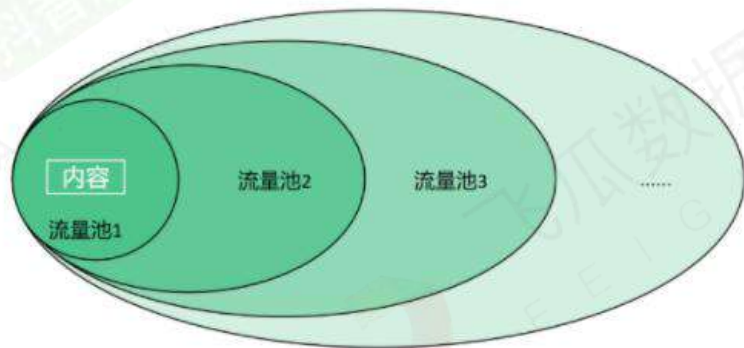
流量智能分发

- 分发给该账号的[关注粉丝](#)，因为关注的粉丝与账号之间具有强连接。
- 其次是[通讯录好友或者可能认识的人](#)，需要授予APP调用手机通讯录的权限，并且在APP中开启通讯录好友可见；
- 然后是[同城推荐](#)，对于处于成长初期的账号而言，同城推荐是第一波推送。
- 最后是[相关标签用户](#)，系统会先将每个账号和内容进行打标签处理，然后把视频或直播间推荐给系统标签相同或相似的账号，在小范围的流量池内进行扩散。



流量池的推荐

对于新发布的视频或直播间，平台会先提供一个基于标签的小流量池，把内容推荐给可能会感兴趣的人群进行测试。如果测试数据反馈不错，说明内容质量优良，用户喜欢，那么接下来系统会将推荐的流量池扩大，内容也就能得到更多平台推荐的流量。如果第一波流量池反馈的用户数据不好，那么系统则不会继续下一层流量的推荐。



提升自然流量的核心因素



短视频互动行为

完播、点赞、互动、转发

直播间互动行为

点赞、关注、评论、音浪、下单速度、停留时长

自然流量最大的特点就是无需额外付费，并且可以通过日常长期运营来获取新粉丝持续关注，进而促使算法系统加大直播流量的推荐力度。

做好付费流量的核心因素



广告投放一体化平台

现在巨量千川整合了DOU+、鲁班、AD平台，可进行所有推广动作。



影响投放效率的关键点

精准人群定向、优质内容素材、直播转粉留人能力

直播间付费流量核心作用是为直播间带来种子流量，通过对种子流量的运营，强化提升他们在直播间内互动、关注、下单转化的数据，将直播间变成系统定义中的优质直播间，以此来拿到系统更多免费流量的分发。

PART2

抖音的流量入口

1. 用户在哪些位置可以进入我的直播间？
2. 不同流量入口的特点是什么？

自然流量的入口——

用户在哪些位置可以进入我的直播间？

直播广场
(更多直播)



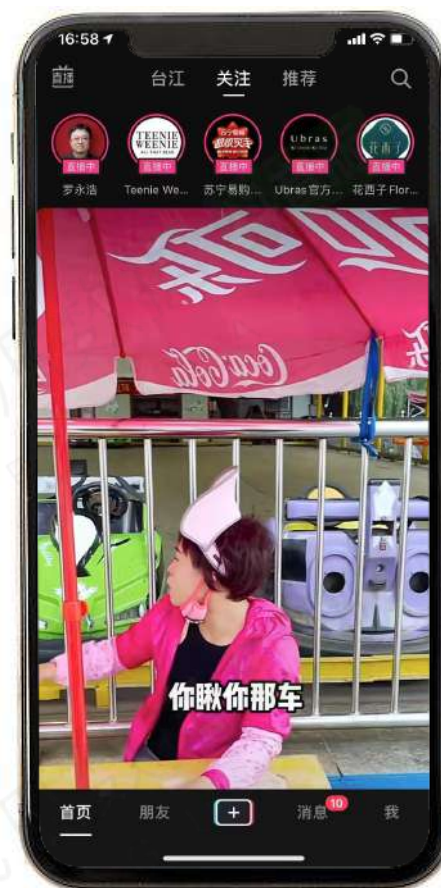
根据距离、人气、兴趣偏好推荐

同城页



根据距离、兴趣推送

关注页



仅粉丝可见

推荐流



千人千面

自然流量的入口——

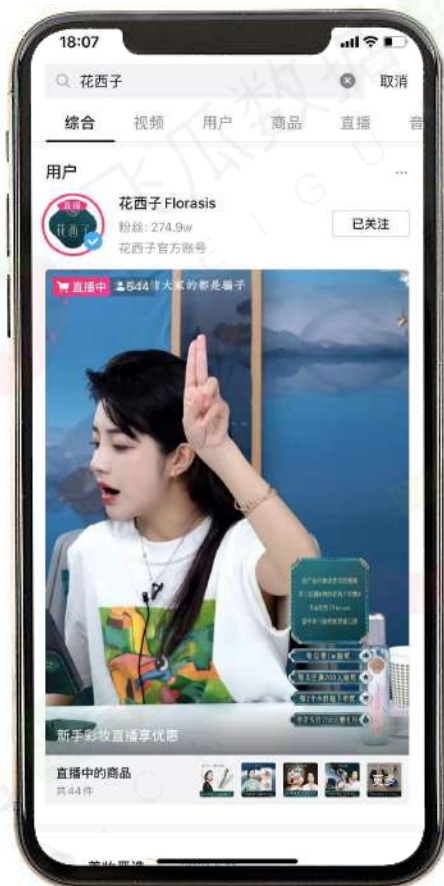
用户在哪些位置可以进入我的直播间？

达人主页



人设+直播信息吸引兴趣用户

搜索页



根据搜索结果展示相关直播

连麦PK



可进入被连麦播主直播间

官方活动页



官方活动页展示相关直播间

PART3

如何高效获取流量

1. 不同渠道的流量来源是如何统计的？
2. 如何有效提升直播间的流量？

如何分析直播间的流量来源？



在飞瓜数据的【直播详情页】中，统计了来自：视频推荐、关注、同城、其它四个渠道的观众来源。通过查看分析不同渠道的来源占比，可以知道从哪个方向着手去优化。比如，来自同城的观众人数较少，可以通过打开定位，获取更多同城用户；视频推荐的流量太少，要复盘视频为什么不够吸引人；来自直播广场的太少，可以尝试优化直播封面和标题等等。

【视频推荐】的流量来源

用户从【推荐页】中，进入直播间的，均计入【视频推荐】的流量来源。

在【推荐页】中
直接点击进入直播间



在【推荐页】中
点击头像呼吸灯进入直播间



如何提升【视频推荐】的流量？



播前预热

直播前发布预热视频，在视频中强调直播时间、直播主题、爆品推荐、福利活动等高吸引度的信息，确保与直播相关的内容高频触达到用户。



直播当天预热视频可贡献70%-80%的关注度，对于直播前前期起量、场关、总体GMV至关重要。

如何提升【视频推荐】的流量？



播中引流

直播中发布直播高光片段，体现直播间的亮点和精彩瞬间，进行二次加工后发布，吸引用户进入直播间。

拍摄注意事项：



- 1.拍摄角度45度，助理视角最佳
- 2.以120min直播时长为例，直播花絮20-30min发布一个
- 3.不要有过硬的品牌logo或硬广口播内容
- 4.增加字幕信息，引导用户进入直播间

【关注】的流量来源

用户从【关注】中进入直播间的，均计入【视频推荐】的流量来源。

在【关注页】中
点击头像呼吸灯进入直播间



在【关注页】中
直接点击进入直播间



如何提升【关注】的流量？

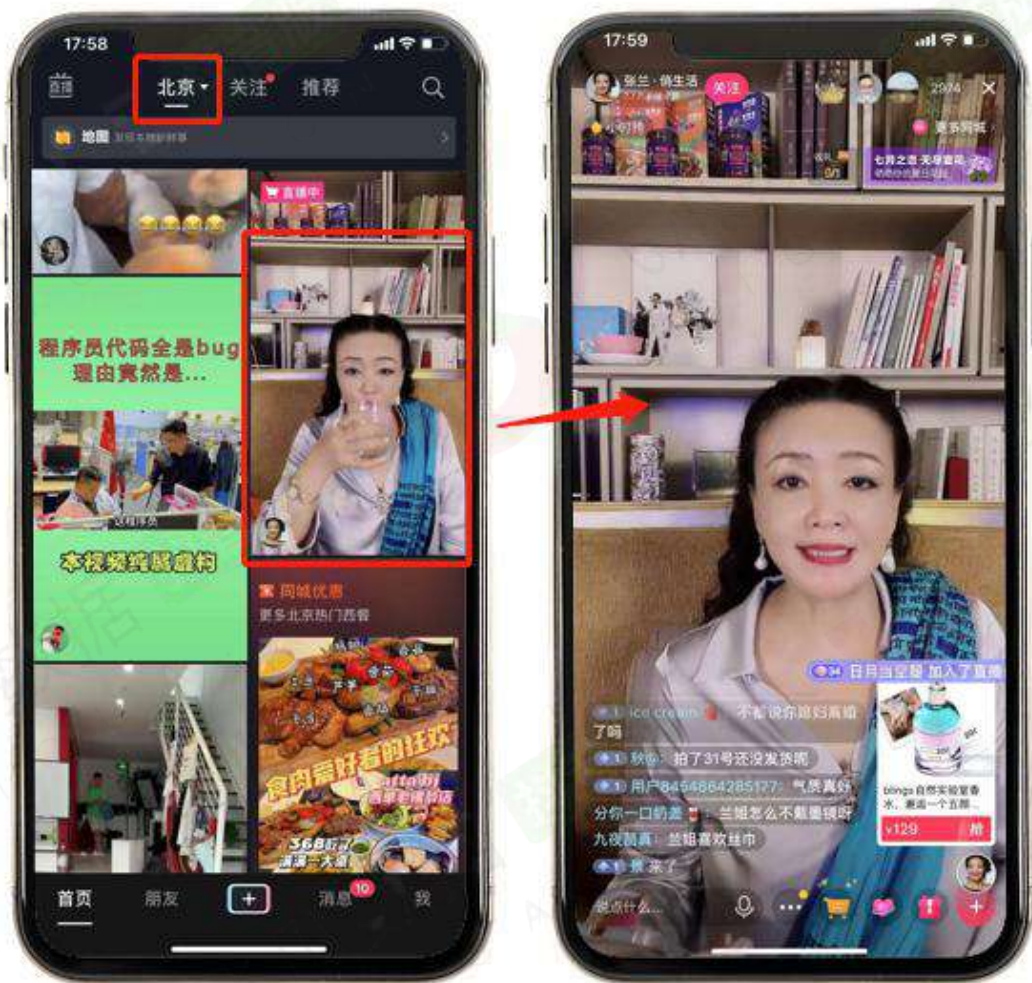


直播间引导用户加关注

直播时引导用户关注直播间，加入粉丝团，在用户关注页的上方，就会出现开播提示的呼吸灯，并且下一次开播就会提醒用户收看。而且引导关注、引导加粉丝团，可以有效提升直播热度，系统会发放给直播间更多的流量支持。

【同城】的流量来源

直播时开启“同城”显示，直播间会出现在“城市页面”，由同城页进入直播间，计入到该来源。



开启同城定位

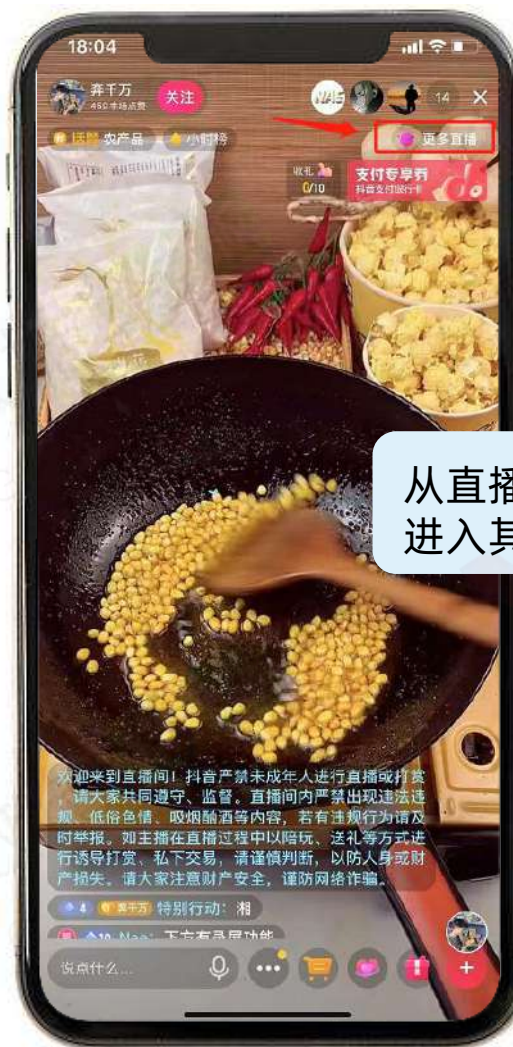
发布视频/直播时开启定位，对于处于成长初期的账号而言，同城推荐是第一波推送。

【其他】的流量来源

观众主要来自直播广场推荐，或其它渠道进入直播间。也包含付费投放、外部引流等多种方式进入直播间。



从直播广场中进入直播间



从直播间的【更多直播】中，
进入其他直播间

如何提升【其他】的流量？



标题制造直播间火爆感



封面清晰展示直播主题

设置好的封面标题

好的标题和封面对提升直播广场的流量有很大帮助，能够让用户产生兴趣和信任感，吸引用户点击、并且长时间停留。用户停留时长的增加，为主播进行其他引导行为开拓了空间。

如何提升【其他】的流量？



设置好达人主页

用户进入主页，可以清楚看到主播的人设、专业领域、直播信息，可以促使用户关注主播，培养看播兴趣。



账号名称：抖音名+直播时间+直播主题/品牌

个人简介：人设定位+直播时间+直播简介

背景图：可设置直播预告海报封面

如何提升【其他】的流量？



参与官方活动&带话题开播

参与抖音的官方活动，会得到官方的流量支持。

如618等大型营销活动，抖音推出重点直播间、主题直播间等玩法，参与活动，带相关话题发布视频或开播，平台会给与流量奖励。

感谢收看

飞瓜数据是抖音全场景数据分析平台，集抖音直播带货、电商选品、流量变现为一体的新媒体数据服务商，提供全维度实时直播监控，发掘爆款商品，智能匹配带货达人，有利助力新媒体、新电商变现。欢迎前往体验：dy.feigua.cn



关注公众号
获取更多抖音资讯



微信小程序
随时随地掌握抖音数据