州茶直播于恼日求

很多新人刚刚来到抖音，万事开头难，任何事贵在坚持，和再坚持中成长，在成长的过程中不断寻找方法，
大家一样，第一次打开直播间的我也是非常紧张的，也怂播过，断播过，但是最后我选择坚持下来了，

接下来跟大家分享一心正确学习的方向：

直播大纲——开场接流量

（用个人经历和人设引共鸣留人）

一．人设身份引共鸣

- 宝妈身份/普通上班族/线下开实体店
- 为什么想来抖音开直播
- 在什么时间知道的
- 知道后的心情和改变
- 付出了什么实际行动

二．开直播的三种收入

- 音浪：直播间的画面 飞机大炮+C 位的花花草草
- 带货：粉丝 1000

十个公开作品

500 保证金

金牌主播

三．抖音的好处

- 学习免费，开播免费
- 变现快
- 流量大
- 时间地点自由
- 轻投资，重回报

四 ．什么样的人可以来做抖音

普通人年满 18 周岁

不要求学历 •颜值 •性别 •背景

五．需要有什么投资

轻投资重回报

- 涨粉丝交朋友 100 元以内（插入讲灯牌的好处）
- 直播设备（支架 声卡 散热器 充电宝 手机流畅的网络）

直播大纲——起号

- 定位（定位定江山-给账号贴喜好标签）
- 隐藏作品（每天最多 10 条
- 完善账号五件套（突出自己，增加曝光）
- 正确学习（少走弯路才能离成功更近）
- 涨粉丝（精准，活跃，新鲜）

直播大纲——首播破百准备

- 发作品(蹭热度，热门文案，热门音乐）
- 宣传（名字，作品，直播间）
- 学习抖音规则

- 直播大纲
- 确定时间，画面，风格

- 直播硬件设备

直播大纲——直播话题

【首播留人五个技巧】

- 利他思维
- 互动留人
- 人设留人
- 方法留人
- 结果留人

【直播间四个稳人话题】

- 我为什么会来抖音开直播创业
- 恐播
- 学习经历
- 抖音的趋势

【直播间的推流机制：三项考核六项数据】

- 进入率
- 停留时长
- 转化率：1 新增粉丝
  2 付费
  3 评论
  4 点赞
  5 音浪
  6 带货

- 文字识别

【有效试播的五大目标】

- 熟悉直播间各项功能按钮
- 测试声卡、散热器、充电宝、网络、地点等等
- 直播间跟人沟通互动的能力 （控场能力）
- 练习镜头感（距离、眼神、微笑、语速、动作）
- 练习首播大纲

【直播间的三大识别系统】

- 文字识别

- 画面识别
- 语音识别

【辨认识别人直播间的五类人群】

- 机器人（以前大头娃娃）
- 同城老乡
- 关注页
- 视频推荐
- 直播推荐

【下播的五个细节】

- 首播播多久
- 要不要拉时常
- 下播预告

开播之前必做准备

- 复盘总结
- 制定明日开播计划

【做好直播的 13 个细节】

1

2　　7

3　　8

4　　9、不要每天更换内容，讲自己擅长的，简单的事情重复做

5 、固定开播时间，稳定开播时长

6　　1

、学会开场接流量

直播间要有价值

个要没有状态

、没人个说话，有人才开口

、个要一味的欢迎感谢

、个要一味的要数据

、个要和老铁或者熟人闲聊大

、个要目嗨式分享，学会互动

0

1

12、每天坚持做刻意练习【状态＋开场＋抛话题＋讲内容＋互动＋控场＋带货】

13、不断做总结，赢在规划胜在总结

直播大纲--直播三个简单步骤

1. 3个技巧

2. 开场拉流量

中场的流量叠加

3. 下播前的铺垫

一份逐字逐句的

在创业道 上开启第一步！！

大纲辅助您

路 根据自己的实际情况进行改编。

个位数的直播间， 越播越没有信心，

骤都非常的重要。

当我们打开直播按键的那一秒就要开口讲话了~

讲一个话题之前， 一定要学会做铺垫， 包装你的主题， 接下来是话术演示，

大家可以参考借鉴一下。话术作为参考，

万丈高楼平地起，搭建账号是基础是万问。咱们很多新人前期不会搭建账号就盲

目的开直播， 结果作品的播放量不高， 直播间推流不精准， 来的人留不住， 卡在

所以账号的前期搭建是坐天重要的。

那么接下来阿黎就跟大家来分享一下，如何搭建一个精准流量的账号，每一个步

骤都非常的重要。

当我们打开直播按键的那一秒就要开口讲话了~

欢迎第一时间来到我直播间的朋友们，我是一个打工族，有人好奇我在干啥吗？我是来开直播给自己挣生活费的，我是来自广西贺州的，直播间有我老乡吗？有你们打个有！也可以把你们的坐标打出来找找你们的老乡（互动）

我是有的你打个有，让我问下直播间的朋友有们和我一样的，是个打工族的；

你们知道现在普通人可以来开直播赚生活费了吗，我以前是个知得天来道的，在我原来的思维里就是认为网红大明星才可以开直播的或者长普通人的，才艺的，我是最近才知道普通人也可以做主播，那么我今是做一名经验分享的主播的，就是我们这种普通人可以做的，个需要什么团队的帮助，我就是一个人来干的！如果你们和我一样是你们今天有缘分刷到我的可以停留一下看下这事你能不能干，我就是利用业余时间来做的，最开始想当成兼职来做但没想到现在已经成为了我的工作（人设引共鸣）

，我也没想过我

这个是我的第一个账号了，第一个号是在我家厨房里开播的，原来个通的宝妈，2 小时她能挣四位好意思去至外播，第一个账号我没有发现太多，第一次开播我只挣到十几块我还挣过几块几毛的时候，这是我的第二个号了，自播第一大

突破了白人，拿到三位数的收入，现在做到XX人每天四位数收入

（把 结果留人，如果你没有结果把你看到的别人的结果）

能把我的账号做起来，因为我最开始来的目标就是做个几十人

白人直播间就知足了，因为我是在三月接触的抖音我看到一个特别普

开播直播间几十人她就告诉我一场直播

数，我当

时是不信的,因为她也没表演啥才艺长相也一般，所以和你们今天刷

到我，　我说我一场直播坝在3 - 4位数可能是一秤的感觉，认为这事离自己太遥远，

但是随着我给这个主播点了关注之后我刷到了更多

这秤的直播间，有的宝妈一大收入几十有的几白，有的县全五位数，花钱，

所以我是听到一个宝妈说了一句话我就想来试一卜，她说了开直播个

听直播个花钱，所以我就想个预失啥我就来尝试卜。我也是

如何起号，开播之前准备工

从什么个会个懂,一点点开始学,从挣几块到几十到坝在一场四位数，

所以我这个账号是掌握了正确的方式方法，吸取了我原来第一个失败

的最的经验教训，我一共学会了三件事

来做抖音

作，开直播聊什么话题，所以我今大会在直播间和家人们分享卜我

做起来的核心，你们想学的打个想！接卜来接完我的初始流量和大家

分享卜，那么还有你们好奇我这些收入都是怎么挣到的，咱们晋通人

，一共三种变现方式：

1.音浪：1 元 10 抖币，1 抖币就是已音浪，你们看到的直播间飘得画面飞机。跑车热气球小心心等~都是音浪，所有我们每场音浪收入抖音一半，我一半，像是我们这样的直播间，抖音有一项考核就是音浪考核 1:1，这也是家人们常听到的日入 3 位数，指的的是百人直播间，日入 4 位数指的是千人直播间，　日入 5 位数指的是万人直

播间 ，而且你们要知道，这是最低要求哦，有的做的好的可能在百人直播间就可以做到日入 4 位数。

2.带货：4 个条件（≥1000 粉丝，500 元押金， ≥10 条作品，本人身份证实名）

带货可以赚取佣金，佣金比例不等，不用自己发货，不用自己囤货，所有客服呀，售后都是厂家负责，所以很简单的，你可以从一个买东西的身份变成卖东西的，自己用的同时自己还能赚取佣金，你每卖出一单挣一单的钱，卖出一单有一单的提成！

3.金牌主播：签约金牌主播条件一个月音浪 60W，就可以签约了，签约以后抖音平台流量扶持，以及季度奖励，等众多的扶持，也就是说我们开始成为抖音正式员工了。 自己随意选择可签约可不签！

所以抖音让我们有无限可能不要总觉得自己不行干不了，说自己口才不好颜值一般怕这怕那，抖音平台只要年满 18 周岁有着一个成人身份证你都可以当主播，不看颜值不看学历背景，不管你是上班族宝妈，还是创业的，外卖小哥代价司机，只要你能抽出两个小时就可以来做直播利用你自己业余两个小时来试一下啊 一不小心干成了就翻身了，所以如果你们还在消遣娱乐抖音的你们想把生活号变成创业型的账号我来和家人们分享接下来我该我们该怎么做，你们接下来有时间吗 有的打个有字！

起号

定位

1、领域定位【娱乐、带货、干货】
根据自己擅长的来选择

2、人设定位【宝妈、打工、负债、线下创业失败】
开播前想好自己以哪种身份来讲自己经历

3、作品定位【 口播类、生活类、对口型】

作品要做到一直 垂直

隐藏作品

老账号如何整理

一、作品数量大于 100 条以上且作品拍的很杂很乱的账号
建议重新申请一个新的账号

二、作品数量小于 100 条以上且作品拍的很杂很乱的账号

四个步骤进行激活

1、清理僵尸粉

1）自助清粉：我 - 右上角三条横杠 - 设置 - 账号与安全 - 更多功能 - 自助清粉
2）手动清理：打开关注页和粉丝页面 - 抖音符号、长期不活跃的 - 移除列表
2 、停止发作品（账号需要重新做定位，定标签，先不要发视频）

3、分批次隐藏作品

1）不要大批量册除作品和隐藏作品

2）建议每天早中晚各隐藏 3 条作品

3）隐藏方式：打开作品右下方三个点 - 权限设置 - 私密．仅自己可见

新账号如何过风控

一、什么是风控？

抖音对刚刚注册的新账号监控比较严格，新号刚注册下来不要有一些营销，互粉互赞等异常行为

二、如何过风控？

新账号刚注册下来至少前三天模拟正常用户的行为：

1、不要修改资料

2 、不要发布作品

3 、不要着急涨粉丝

4 、不要去直播间上大礼物

5 、打开首页推荐，正常刷短视频和看直播，喜欢什么看什么

6 、三天之后开始搭建账号

元音账号五件套

1、背景图

可以用风景、系统自带的、或者自己的照片等等，但是不要违规，不要出现引流或者打广告的嫌疑， 比如生活中开的什么店面，把这个门头照片拍下来作为背景图是不行的。

2、头像

用本人的半身高清照，可以去对标直播间模仿同行的。不建议用宝宝的、卡通的，还有“互赞” 、“关注”等这样的字眼（容易违规）

3、昵称

2-3 个字的汉字，好记忆好理解好传播，最好不要带有特殊符号，不然不容易被人搜索到，名字越接地气越朗朗上口越好， 比如什么哥什么姐，什么妈妈什么爸爸，可以多去直播间参考同行的名字，但是别太高高在上了，不然容易产生距离感。

4、个人资料

不要只有感谢感恩这句话，这是别人认识我们的一个窗口，像是自己的名片，是同行认识咱们的窗口，主要围绕你是谁？你是做什么？你能给别人带来什么价值？可以去模仿同行。

5、抖音号

抖音号（可自行设置，30 天内只能修改一次，用简易好记的字母或数字进行设置，新人前期先不用着急更改，后面再改就行，不要用微信和电话）。

注意：五件套不要有敏感词、广告、logo、联系方式

1、了解自己

自己是什么样的性格， 比如内向，外向、活泼安静等

2、有效选择

根据自己的性格，选择 2-3 个主播进行学习，一他们的直播内容咱们认同，二他讲的咱们能听懂，三他的直播风格是咱们想走的路线

3、学习整场的流程

不要再碎片化的学习每个主播的知识点，想要把直播间真正的做起来一定要了解整场直播的流程， 比如：开场、抛话题、讲主题、互动、控场、下播，这些都是我们需要学习的，沉下心来，不要浮躁。

4、有效学习 3-7 天

根据自己的学习进度选择需要学习多久

5、学会总结

一味地学习只会让自己越来越迷茫，学会思考和总结.

如果这个时候觉得自己有自信了，头脑里有内容了可以做个有效的试播， 试播

比如说红包、福袋在哪里发？ 管理哪里

我们需要熟悉开播界面、练习直播能力，

设置， 背景音乐哪里开关， 如何连线， 如何上下小黄车， 如何加特效， 心愿单怎

么改， 哪里进人， 哪里留人， 小时榜在哪里，

接下来我们要练习主播能力， 练习能

抖音是个 app 是个大数据，它采集的是画

西我们都要去熟悉， 其实很多人的恐播就是对

面， 语言， 文字， 我们针对这 3 项来练习自己的能力， 表现力，

互动能力，

语言逻辑思维能力

力之前我们要了解抖音的推流逻辑

锻炼控场能力 锻炼直播能力

语言逻辑。

表现力就是状态和表情，

试播三大目标： 熟悉功能按钮

涨粉丝

1.对标直播间 1000 个精准粉

2.六字原则：精准、活跃、新鲜

开播前三天时间结交粉丝朋友，因为如果粉丝是一年以前或半年以前涨的，那有可能一部分已经成为了静默粉，因为有很多人筹备很久不敢开播，有很多人播个位数突破不了就放弃抖音了，所以涨粉丝最好要做到以上三点。

3 ·方法：对标直播间学会曝光（亮灯牌、打字、小礼物、有条件占榜）

结交四种人，也做四种人，第一种人中间C 位曝光的（引导数据），第二种人在公屏默默打字点赞的，第三种人楼上曝光在榜上的有实力的企业家，第四种人发红包的

学会讲灯牌的好处：

1 、给账号打上喜好标签

2 、能够蹭到主播直播间的热度增加和主播的亲密值，让别人心甘情愿给你点关注亮灯牌。

铺垫话术：

直播做日准备

宣传： 其实做抖音就和我们线下开店一样 ， 其实宣传很重要,你店开好了是不是要发发广告， 派发传单 ， 做做活动 ， 宣传曝光让更多的人知道 ， 那么我们抖音 宣传怎么宣传呢 ， 这里给大家说几个方法 ， 一共 4 个维度

发预告作品、五件套预告、直播间、作品曝光

发预告作品：开播前 1 个小时发布一条作品，预告你的直播时间，， 开播前三天每天发一条。

五件套预告：名字后面写时间，简介里面写时间

直播间：楼上的，C 位的，评论区带马甲的，点赞赞的都可以曝光自己 ，打一些有存在感的话不要千篇一律！

作品曝光：找到对标同频作品评论你的时间，邀请见证。

作品： 1 、三种类型【选择一种适合自己的】

1） 生活类

2) 口播类

3） 对口型（擅长的）

2 、四大垂直

1） 内容垂直

2） 人物垂直

3）封面垂直

4）文案垂直

3、作品要优质

1）清晰度

2）热门音乐（首页推荐、热歌榜）

3）文案（模仿改编）

4）时长（7- 10 秒）

5）画面有看点，画风独特

4、保持日更

每天至少更新一条作品，一旦开始发布作品尽量不要断更了

作品热门技巧

一、清晰度

1）手机像素要高，建议 2000 元以上的手机

2）充足的光线，室内拍建议用一个补光灯，室外拍不要逆光

3）屏保不要覆盖摄像头

4）拍摄的时候手机亮度调到 100%

5）选择一个合适的滤镜、风格状、清晰度调到 100%

6）拍完之后点击画质增强

7）清晰度再做一次调节，调到 50%

二、作品时长

1）不要低于 7s，低于 7s 不被推荐，建议 7-9s （针对于对口型）

2）拿下完播率

3）开拍的时候记得从倒计时那里开拍

三、热门音乐

1）刷首页推荐（刷到的次数多，参与人数多）

2）热歌榜（找到自己喜欢适合的音乐）

四、热门文案

1）写满 55 个字、＃直播创业 ＃宝妈 #经验分享

注意不要直接复制粘贴别人的文案，系统会判别搬运下掉你的视频。

五、作品有看点

1）记住歌词、对好口型

2）情绪带动，有感染力

3）场景思维（别墅、乡村、风景美如画… .

4）服装思维（融合场景，歌曲风格、人物情感… . .

5）画面构图（人物不要太上太下，符合审美）

一、作品热门的万能公式

清晰度＋作品时长＋热门音乐＋热门文案＋有看点

二、保持账号垂直度

1、内容垂直

2、人物垂直

3、封面垂直

4、文案垂直

三、提升账号互动度

1、首页推荐：给同领域的作品完播、点赞、评论

2、直播间：六项数据（灯牌、点赞、评论、小礼物、小黄车、停留 5 分钟）

3、关注页：给好友作品完播、点赞、评论，增加自己作品完播、点赞、评论

4、评论区： 回复评论

5、作用：蹭热度、提升账号活跃度、精准喜好标签

四、提升账号的健康度

1、主页五件套是否违规（营销广告、联系方式、第三方水印...）

2、作品里是否出现敏感画面（暴力、低俗、色情、影响青少年身心健康...）

3、文案是否出现敏感词（利益诱导、炫富、钱、道… .)

4、是否有大量频繁的行为（修改资料，册除、隐藏作品．.)

5、是否搬运他人作品

6、清理违规粉丝：我 - 右上角三条杠 - 设置 - 账号与安全 - 抖音安全中心 - 更多功能 - 清理僵尸粉

五、提升投稿活跃度

1、每天至少 1 条作品、不超过了 3 条

2、短视频和直播间一个道理，需要日复一 日的坚持，一夜爆火极少数人

3、简单事情重复做，不断创新，不断精进，不断优化

六、粉丝数量保持净增长

每天去到同领域的直播间至少涨 100- 200 个直播粉

七、去开播

1、前提是你已经准备好了

2、直播间是可以带动作品热门的

八、了解平台规则，避免踩雷

1、我 - 右上角三条杠 - 设置 - 社区自律公约，一定要看！

学习抖音规则

在打算开播前一定要学习抖音规则，哪些话能讲，哪些不能讲，大识别系统 。

抖音是有三大识别系统的，我们作为新人一定要了解直播间的三

（参考卜万话题里有三大识别系统话术）

直播大纲

直播大纲的重要性：

1 、是方向、是导航

2 、没有大纲，东拉西扯，直播间没有价值，是很难留人

直播大纲的三个流程：

1、一段万能开场拉流量话术

2 、首播三个流程

时间：天下播前的 铺垫

写大纲的原则

遵循简单原则，简单了自己能讲的好，讲出自信有状态，能够更好的留人，聊别人能听得懂的，更愿意和你学习。

确定开播时间，画面，风格

找一个能长期能坚持固定开播时间，稳定开播时长

注意事项：

1） 错开大型节假日 很多人出去玩了

2） 商家做直播带货买流量

3） 新人开播前十天有流量扶持，选择大型节假日就没有优势了

2、错开带货节

商家付费买流量对于我们这些做免费流量直播间的没有优势

3、避开整点

每个整点是小时榜重新排名、流量重新分配的时刻

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
https://d.book118.com/538124111056006103