

我发现很多做抖音直播带货的朋友，在做直播前，80%的人都会忽视一个问题，那就是给抖音直播账号起号，今天就和大家分享直播起号的5个方法，希望对你有所帮助。

新号在刚开播时，系统推送的流量是很少且很泛的，一场直播的总场观也就在300~500之间，也就是在E级流量池。因为账号新开播，系统正在学习如何给直播间打标签，判断什么样的人群会在直播间停留购买。



一个账号前期起号冷启动数据做得好，系统才会给增加流量。冷启动的方法错了，导致账号标签混乱，推流不精准，最后就不会被推流。

直播起号的方式有非常多种：

### 1.平播起号

主要流量来源为自然流量

适用场景：产品/品质优质，主要流量承接能力强

产品策略：引流爆款+主推产品+搭配产品

推广配合：小店随心推(单场300-500)

## 2.福利起号

主要流量来源为自然流量

适用场景：产品性价比高，有价格优势，主播能力适中但直播状态强

产品策略：低价福利品+中价引流款+高价主推款

推广配合：小店随心推(单场300-500)

## 3.视频起号

主要流量来源为视频流量

适用场景：视频打造能力强/产品具备特色

产品策略：视频爆款+搭配款

推广配合：千川极速版(单场300-1000)

## 4.千川起号

主要流量来源为付费流量+自然流量

适用场景：爆款产品，主播对流量敏感，具备较强的流量承接能力

产品策略：引流爆款+主推产品+搭配产品

推广配合：千川专业版(单场2000-10000)

## 5.内容起号

主要流量来源为自然流量

适用场景：直播兴趣内容策划/直播娱乐内容强

产品策略：引流爆款+主推产品+搭配产品

推广配合：小店随心推(单场300-500)

以上就是关于抖音直播账号起号的五种方法。如果你还想了解更多抖音直播起号投流内容的话，可以留言咨询合作。