

群内直播摘要——寻找创意直播间

Date: 2024.03.28 助教: 麦丹娜

好的，同学们，我相信大家对直播间已经并不陌生了，抖音上我们都刷到过直播，它相较于短视频来说是非常有优势的，在直播中，观众可以直接与主播进行实时的互动。提问、评论和点赞等操作都可以得到及时的回应，这种高度的互动性呢，大大的提高了用户的体验感，所以更容易获得用户的信任和认可。

和短视频相比实时互动是最强点

那我们大家都知道，直播是离钱最近的地方，现在直播带货的风已经刮遍了各行各业，以前都说是条条大路通罗马，现在是条条大路通直播了，是不是？宇宙的尽头都是直播带货，所以我们的目标清晰可见，大家必须播起来。

具体宇宙的尽头还有什么不是我们小白现在能关心的，先直播吧

那咱们想要做好直播，首先是不是先要把平台的规则研究明白了？那抖音关于直播间的推流机制是什么呢？它就是通过识别大数据，分析每个内容，通过点赞停留。评论、关注等动作来识别用户的兴趣，然后分别给内容和用户打上标签儿，再精准的给用户匹配相关的内容。

用户标签、直播标签，平台做的应该是标签匹配工作

抖音的推荐是依赖算法的，通过算法获取每个直播间的特征，再根据这些特征把直播推荐给可能喜欢这些主播的观众，这样才能让主播有人看，让观众喜欢看。

那我们如果是带货主播，最重要的就是带货的数据考核的指标，最重要的就是用户停留的时长，因为只有停留长才会有倾听，有倾听才可能会有成交，大家说对不对呀？

那平台怎么去判断一个主播能否给平台带来价值呢？其实就是你的人、货、场能不能让用户停留下来一直观看，观众会不会跟主播互动评论，会不会给主播点赞和关注。平台的目的是要增加用户的参与度，让用户和主播产生联系，其实也就是和平台产生了联系。

哈哈哈，判断准确

那我们这样去想一下，平台为什么需要粘性，因为需要留住客户对不对？判断一个主播厉害不厉害，就要去看他的数据是否做的好，做的好平台就会把类似的人群再推给他，直播间的流量就会越来越多。但是如果做不出数据，那平台就不会再给他推流了，因为对于平台来说，流量就是钱，如果你是平台的话，你会把钱扔给一个做不出数据的人来吗？所以说我们的数据在直播间是非常重要的。

现今，最珍贵的资源就是流量，平台浪费不起，所以，你接不住流量凭什么还给你？

好的，那接下来我们就要想一想，我们的直播间怎么能留住人呢？那就是一定要有内容、有趣、有用、有干货、有价值，对不对？比如说你一上来只给观众发个福利，就开始带货。给他提供不了价值，那他领完福利一定会走的，因为他觉得很无趣，就像你看电视剧一样，你觉得无趣，你会不会换频道呢？如果我们还，所以我们还要记得抖音平台，它是一个兴趣电商的平台。它是一个泛娱乐的平台，只有有趣、有价值的直播间，别人才愿意看，才会带对你产生兴趣，进而才会有成交。

认真揣摩用户心理，谁满足谁赚钱

如果我们想让直播间有自己的风格，是需要有创意的，我们一定要具备创意的能力。好的，那下来同学们，我想问一下，谁知道直播三要素是什么？我看看小伙伴们有没有认真的去听课。

人货场，回答错误

好的，我看见大家都说出了是人货场，非常棒啊，我们大家小伙伴儿都很棒啊，我们直播间的人货场是缺一不可的，如果当我们直播间的产品和其他直播间相比没有竞争力的时候。或者说我们主播没有那么成熟的时候，那我们该如何去另辟蹊径呢？那今天呢，学姐就给大家整理了几个直播间的案例，我们来一起分析一下好不好？

绿衣服扣人只剩两只手和货品，货不奇特，场景奇特

好的，感谢同学们的回复，接下来我们就来分析一下他这个直播间怎么样？同学们这个直播间的创意玩儿法构造新奇特吧，一个诡异的卖货直播间是不是其实它的产品就是一些普通的生活百货商品。并没有什么竞争优势以及独特性，是谁都可以卖的产品，那咱们先来说一下他的厂，那大家还记不记得我们的课程里讲过，打造我们的场有三大模块儿，是哪三大模块儿呢？知道的同学，可以打出来。

基础设施、氛围打造、内容玩法

好的好的，我们的小伙伴儿们都非常棒，说明你们的课程都有认真的去听，那我们可以看到这个直播间的基础设施，就是一个绿幕抠图的直播间，对不对？其实它的实现技巧一点儿也不难。就是绿幕，绿幕抠图的方式，全身上下除了手，全绿即可。他的话术也特别的假。他的话术呢，也是非常的简单，就是对产品进行了介绍，只是用了惊悚的语气。

那我们再来看一下它的氛围感装饰，它的整个背景图就是一个超市的货架，是很符合它的主题的选择，惊悚的背景音乐就是他直播间的创意玩儿法，他这种新奇的创意。作为新号冷启动很轻松的就能突破流量池，打开曝光量，成功的吸引猎奇大众的停留，而且互动的分享数据也会很好。

此时，技术的重要性就退居次要位置，抠图瑕疵反倒成为卖点或优点

但是这种模式的直播间在选品上一定是要下工夫的，虽然卖的是大众百货类的产品，人群不要求过于聚集，但是人群混乱必然会导致平台推流机制的混乱，成交转化的效果就不会好。所以我们卖货场的直播间能卖货才可能持续，对不对？所以这种直播间选品是关键，但是这种新奇特创意

的玩儿法是可以破新号的，冷启动的。好的，同学们，这种创意玩儿法有没有让你觉得有脑洞大开的感觉呢？他这个直播间就是突破了以往带货的模式，是不是？

下面呢，再给大家看一个创意直播间。古装赵子龙街边炒粉

服化打破常规，吸引眼球。

好的，那我们来看看他这个直播间，其实除去他的装扮，就是一个夜场的炒粉小吃摊儿，对不对？在广东的街头，这样的炒粉摊儿确实实在是太多了，都可以用不计其数来形容，那这种。街边炒粉真的可以称霸广东的宵夜街的，我记得我去广东那边儿的时候，专门的慕名的去吃过，确实是遍布大街小巷，特别多，竞争也是非常激烈。那像这样低门槛的小吃摊儿，想要脱颖而出，就必须打出差异化，大家说对不对？

没有差异化就造一个出来，目标就是独一无二。

那这样的一个直播间，他的整场直播的目标是什么呢？其实他就是吸引粉丝，停留互动评论，做数据。

大家可以看看下面的评论啊，赵子龙在广东街头炒粉呢，炒个面都这么卷了吗？为了流量是拼了。实际上大家看到没有，他的评论区就是会吸引很多的人这样去吐槽的，首先。有几种人啊，一种呢，是觉得他为了生活不容易，对不对，那第二种就会觉得这样的造型很别致，很新颖，那当然还有一些就是黑粉，不管怎么样，他通过这样的方式正常。也就几十几百人的直播间，通过服装装扮就给自己创造了一个2000多人的场观，这个就是抓住了大家的猎奇心理。

不管黑粉、白粉，评论就是评论，就是数据表现

其实我们要思考的一个点就是每个人，每个直播间他都会吸引他的那一部分人群，他不会吸引所有的人，但是呢，他一定会吸引一部分好奇的人，或者说是想吐槽的人。所以他这个直播间通过服饰的装扮，就已经达到了他自己的目的。

好的，我们再来看下一个有创意的直播间。古装+男扮女装，差异化引发好奇

好的，我们看到了，这是一个以宫廷剧为主题卖化妆品的直播间，一看就是有团队在运营的直播间，在直播间的人、货、场搭建上算得上是天花板级别的了，大胆的想法打造出了差异化的。创意直播间这种新奇精致又不突兀的直播带货形式，很容易就会吸引到一批的流量。

这个直播间其实是一个品牌化妆品的直播间，去年特别的火，是追着当时热播宫廷剧的风口火爆全网的，最火爆的时候场观是10万加，当时是带起了一波宫廷剧演绎之风的。现在呢，已经停播了，据说是运营团队与品牌方有分歧，导致分档摇标了，那今天学姐把这个直播间分享给大家的目的是想让大家打开创意的思路，我们也是可以打造剧情。演绎模式的，直播风格的。

再来一个汉服女主播，读诗？

好的，是不是很养眼的一个直播间呀？同学们，我们直播间场的打造一定要符合主播的气质，这样才能够吸引精准的用户，大家看这个古装装扮，仙气飘飘的主播。整个场的打造也是云雾缭绕的，是不是就会很搭一个夜听电台的直播间，是不是很符合这个主题以及主播的气质？

和谐才对味，当然恶搞反差是另一种和谐。

还有像他这种背景大虚化的效果，就会把人像显得既高级又清晰，这也是他直播间的一点小心思。所以伙伴们，我们在搭建直播间的时候，前期只有一台手机去直播，基础设施还不够专业时。大家就要花点儿小心思的，还有他的这个直播间的氛围搭造特别好，其实他的整个场的搭建一点都不难，我们自己也都是能做到的。看他的背景墙上挂着一幅画儿，一盆绿植，一个落地灯。一台加湿器是不是很简单？这就打造出了一个非常养眼的直播间了。

还有一个小细节可能大家没有发现，不知道大家发现没有，也可能我们有的小伙伴儿已经发现了，他搭配的背景音乐，在他停顿的时候，音乐声音就会调大，在他念诗的时候声音就会调小。使他朗读的诗句更加的悦耳动听，这些都是会给整场直播加分的小细节，其实这些都是我们大家可以借鉴的点。

因陋就简，条件不够创意来凑。战场上从来不会等你准备好了才开战

不露脸的直播间：面具唱歌，演唱实力是基础 图文配音，实操注意版权纠纷

好的，我们做抖音不想露脸的小伙伴儿其实特别多，其实也是可以的，我们可以接广告变现和带货变现，只是不适合自有产品的变现，因为不露脸很难建立你与消费者之间的信任感。但是我们可以带其他被大众熟知的产品，因为别人的品牌如果是大牌的话，他只需要借用你的流量和IP就行了，人家的知名度已经打开了，所以大家前期实在不想真人出境。也是可以考虑先不露脸儿，像第一个提现木偶才艺展示的主播，主要展示的就是他的歌声，采取这种形式，戴着面具直播也是很吸引人的，只要你有创意，有自己的特点。打造出你的记忆点，让观众喜欢看你也是可以树立个人IP。打出自己的记忆点很重要

那我们再来看看第二个直播间，如果你喜欢历史，很善于讲故事，这种形式也是一个不错的选择，它主要是以历史老照片播放、主播直播配音的形式开始直播。这种形式是比较容易复制的。

还有大家听一下这个主播的声音也不是很有特点对吧？就是一个普通的声音，一听就是没有受过专业训练的标准普通话的声音，所以大家也不要纠结自己的声音好不好听，我们就要抓住自己的特色去无限放大就可以了。这个主播他就是一个善于讲故事的人，我们就把故事讲精彩了就行，也一样能吸引粉丝来观看，对不对？大家看一下他的场观4000多人是不是已经很不错了，还有他的亮点就是利用。历史老照片来吸引用户的停留，我们故事讲的精彩，再搭配上合适的画面，大家才会喜欢看。

抓住自己的特色无限放大，成为你的标记

这里再给大家画一下重点，我们的直播间在开播前，直播封面和标题是一定不能忽视的，这是吸引粉丝在一堆直播间里面选中你的关键，一定要做一张好看的或是有特点的直播封面。能起到不

错的广告宣传的作用。还有标题要有亮点，要点明主题，突出立意点，才能吸引精准的用户进到直播间。

短视频预告、引流

我刚刚看到一个小伙伴儿问，像这种的他怎么变现，那这种的直播间，他就是用自己的这种与众不同，用自己的这种创意，先来去给自己的这个直播间去做数据，然后去先树立一个自己的个人IP。然后当自己的数据起来了，自己的流量起来的时候，那么我们就会有，就可以去接广告变现和带货的变现，这个时候当你的这个流量起来的时候，就会有一些厂厂商或者产品商来主动找你。然后来去做一些广告和变现，就说前期我们就是为了先要把自己的IP树立起来，先给自己的这个直播间去做数据。

也许泛流量不是废物，应该里面也有金矿？

读书直播间：书、灯光、没人、有声音（刺耳）、实拍

那他这个直播间呀，其实平时啊，也就只有几十人，或者甚至是十几个人的场观，那我们以上看到这个视频，他之所以能达到百人在线，就是他直播间的声音怪怪的。大家看看直播间，有猎奇心理的人是不是太多了，就是刚刚看到我们有小伙伴儿说，听到这个声音觉得不舒服是吗？就是所以说大家的这种奇怪的这种心理啊，就是不舒服，反而能吸引到这么多人来停留观看。所以伙伴们，我们以后再去直播的时候，就是要带着发现问题的眼睛去看，要去有效的去看直播间，才能找到与众不同，找到一些我们需要借鉴的点。

胖Hu：放时钟？放时钟证明是直播不是录播

所以我们在去看对标账号直播间的时候，就是要带着问题去看直播间，通过人、货、场的搭建三个角度去分析，以及主播的话术，他都说的什么话，穿的什么衣服，什么样的动作，还有产品。选品的风格，以及什么节点上的什么货，我们都要去分析，总之呢，我们就是要带着问题去看别人的直播间是否有值得借鉴的地方，因为我们的学习是需要不断的复盘和迭代的。

对，我看到小伙伴们的留言了，因为我们的直播间就是我们大家都知道，就是就刚刚给大家说的，就是我们的直播间不可能让所有人都喜欢我们，因为我们就是有可能有一部分人是喜欢你的，有一部分人是不喜欢你的。所以说这个时候就是大家要为什么说让大家要抓住，把自己的特点去放大，去吸引那些喜欢你的人，为你愿意去为你停留，我们肯定是每个人都不可能做到那么完美，让所有人都喜欢我们。

追求适合所有人的口味本身就是对主播的苛责，不现实。

我刚刚看到有小伙伴儿问，就是这个直播间有放的那个钟表，放钟表是因为我就是要营造出来一种那种现场的氛围。是更加真实生动的去传播，达到呢，然后让大家更加的印象深刻。

耶！猜测正确

好的，我们的同学们一定有很多想要去做读书主播的，那今天呢，就学姐就是给大家提供一些思路，我们做读书分享的直播间，也是要锁定一类人群的。我们要找出自己擅长的、喜欢的一类书籍去讲，比如职场商业类书、财经类书，还是育儿类书？你是想讲给宝妈听，还是想讲给创业者听？我们做读书分享，也要把人群确定清楚。针对人群呢，来进行一个指，嗯，我们来进行一个直播。尤其是在我们前期做账号的时候，一定要找到自己擅长的那个类型去讲。

分工越来越细，读书只是统称，有很多细分领域。那新手和后来者的机会理论上是无限的。耶！

--END-- 19:30~20:30