



少數民族服裝與服飾傳承與創新資源庫

THE LIBRARY OF INHERITANCE AND INNOVATION OF MINORITY CLOTHES



抖音引流



抖音流量引流

湖南晟鎏网络科技有限公司



内容大纲



① 抖音账号

完善好抖音个人资料



② 直播间找精准客户

完善好资料之后，
抖音搜索关键词
进入直播间寻找
需要的客户互关
注



③ 引流至微信

互关之后的客户，建
立抖音群聊，推布工
作微信，引导客户加
微信领取学习资料，
以方便完成最后一步

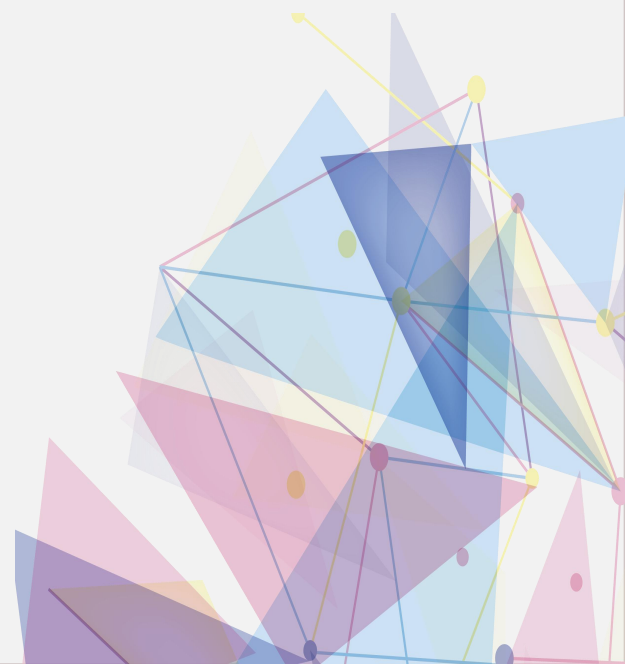


④ 微信分享资料以及推课

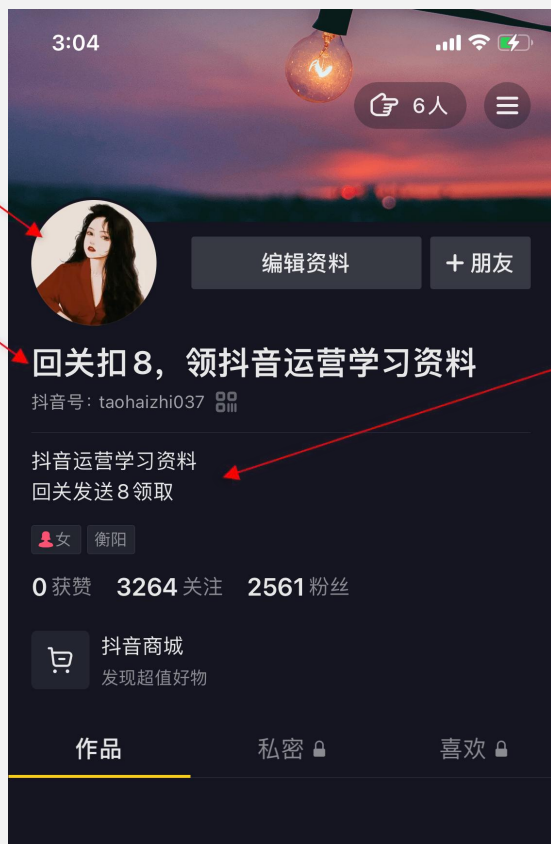
加到微信的客户
发送资料并且给
客户推荐我们的
直播课程

①

抖音账号



抖音账号资料完善



①：随便选一个人物头像就好

②：抖音名字统一“回关扣X，领取抖音运营学习资料”

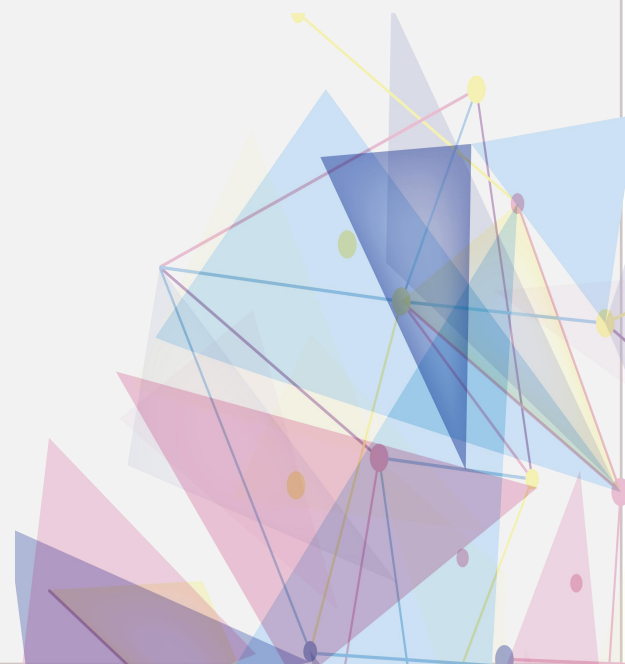
由于同行较多，所以这边统一名字一般是扣8或者扣9，名字领取抖音运营学习资料或抖音运营涨粉学习资料都可以，尽量用运营学习资料，因为“涨粉”可以说是违规字，只有极少部分能通过审核，一小部分没通过审核反而会导致账号封禁

③：个人简介

个人简介最好正能量一点，或者想左图这样，内容简单目的明了又没有敏感词，**注：**最好不要在简介里面流微信号，因为被同行看到会加你的微信然后举报，导致微信封号得不偿失

②

直播间找精准
客户



(1) 找寻目标直播间



➡ 01

点击搜索图标



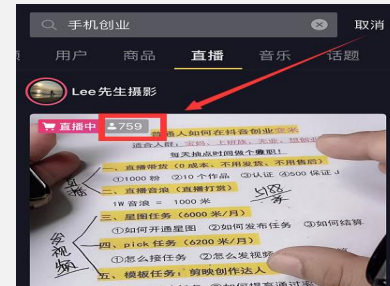
➡ 02

输入关键词，如：
手机创业、短视频运营、抖音运营、抖音涨粉、涨粉变现等等



➡ 03

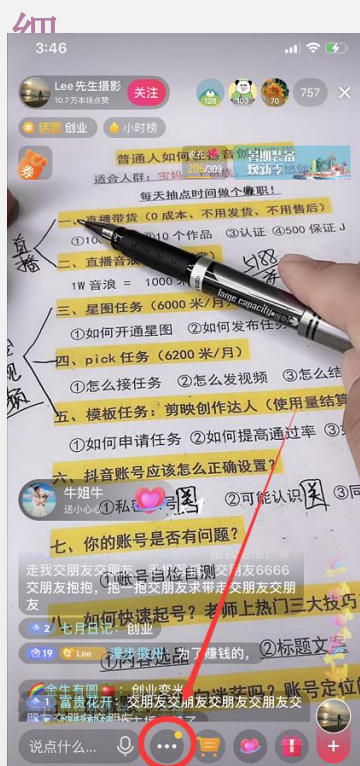
点击“直播”，有些直播不显示的可以点击“用户”看到目标用户头像在直播都是可以进的



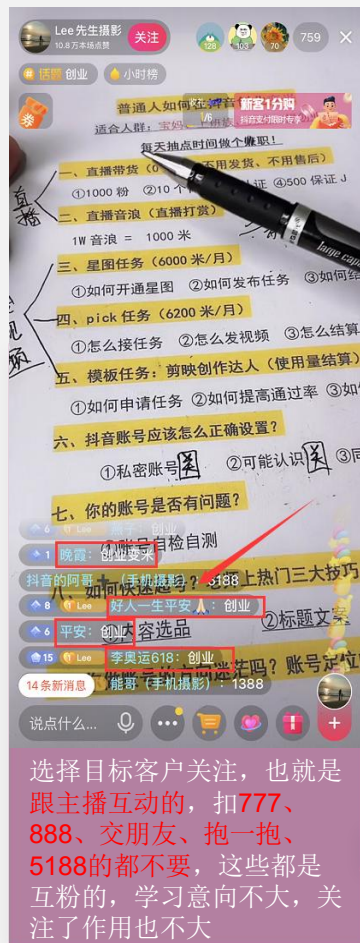
➡ 04

这个地方可以看到直播间多少人，直播间人少于一百五的就不要进了，没意义，而且被主播看到会被拉黑

(2) 直播间关注详



进入直播间先点击图中三个点，将“礼物特效关了”不然会很卡



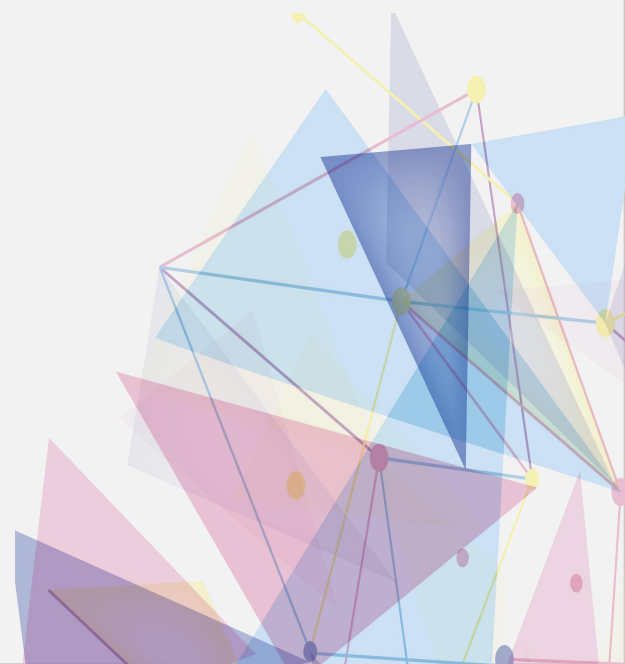
选择目标客户关注，也就是跟主播互动的，扣777、888、交朋友、抱一抱、5188的都不要，这些都是互粉的，学习意向不大，关注了作用也不大



点开查看粉丝1w以上的就不要了，回关的几率极少，浪费关注工位

③

引流至微信



(一) 建群

在回关的人数窗口依次点开十个创建群聊



如果创建失败还可以用以下第二种方法，随便点开任意一个人聊天窗口，点击多人聊天



01

依次点开十个窗口建群之后建议把十个窗口删掉，方便再次建群不会拉到重复的人，也方便拉人进群时自己看得清楚

02

建群之后最好拉自己另一个号进群，这样子你的号在群里发消息另一个号可以看到有没有发出去，如果所有的号都发不出去消息可以发群公告

03

建群如果都显示操作频繁，注意不要强制性建群，容易封号，拿其他能建群的号建群用这个号拉人就行

（二）群聊话术

群聊话术尽量简单明了、易懂，
群里就三套话术加一个群公告
（群公告是在号发出去消息的

STEP1

- ①欢迎进群，这里是抖音运营学习资料分享群
- ②领取抖音运营学习资料加微信
- ③XXXXXXXXXXXX
- ④免费领取、不收任何费用（最后带一张资料图）

STEP2

五分钟之后没人理你的话就发第二套话术：
加了的朋友资料已发送（带一张威信上给别人发送资料的截图）

STEP3

十五分钟左右第三套话术：
还有没领到资料的同学吗？（再次带上第一套话术带的资料图）

群公告话术：

欢迎大家加入抖音运营学习资料分享群
还没领取资料的同学加老师微信
微信号：1111111111
免费领取，不收任何费用，由于抖音发不了资料，希望大家理解！！

(三) 群聊话术 截图

群聊话术一截图



群聊话术二截图



群聊话术三截图



（四）抖音小技巧



—

充分利用每一个号

关注的时候不要吧号关注到显示“关注人数太快”再去建群，关注到差不多数量就退出去，建群，趁回关你的人还热乎，建完群之后不要急着去关注第二波，刷刷视频划划水，再去关注第二波，既做到了养号又不浪费回关资源

2015

拉群：

首先十个人创群，然后依次十个十个拉人进群，卡到群人数为39，再拉十个，因为一个群人数到达四十之后再拉人进群是会发出去群链接需要对方同意的，但是你卡到39再拉十个群人数就会多一点，群人多加微信的几率也就大一点

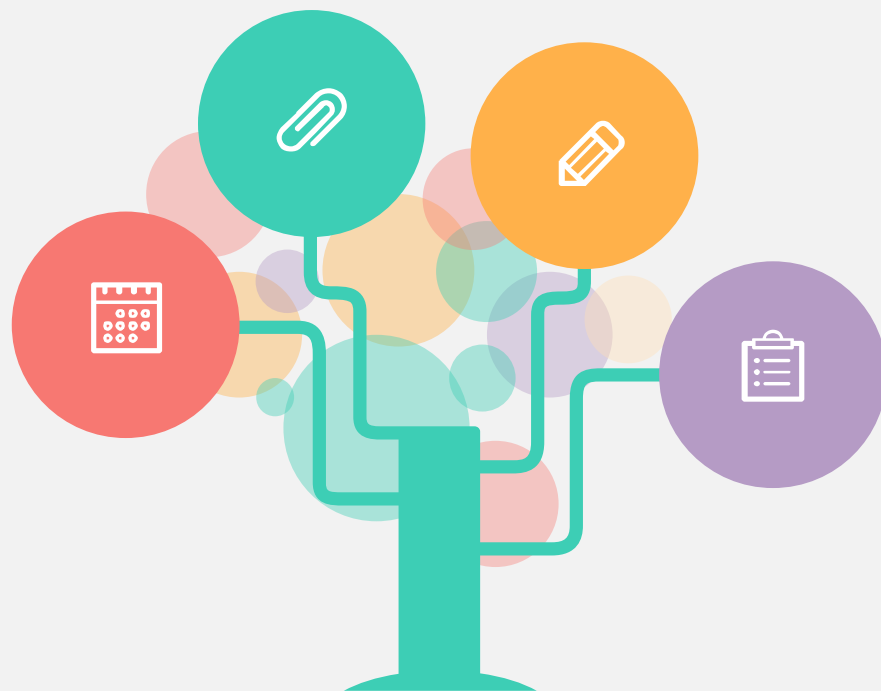
2017

账号如何充分利用？

- 1、上班时拿一个号先去直播间关注，差不多之后出去建群、拉人，然后放一边刷视频，接着那另一个号去那个直播间继续关注，还是一样的方法，关注差不多了拉人【在这个前提下可以把这两个账号互相关注，两个账号在同一个群里，这样子两个号可以往同一个号拉人，既不浪费创群数量又不浪费时间】
- 2、十二点到五点之前只用两个号绰绰有余，六点半到十点两个号，也是同样的方法，分工明确。

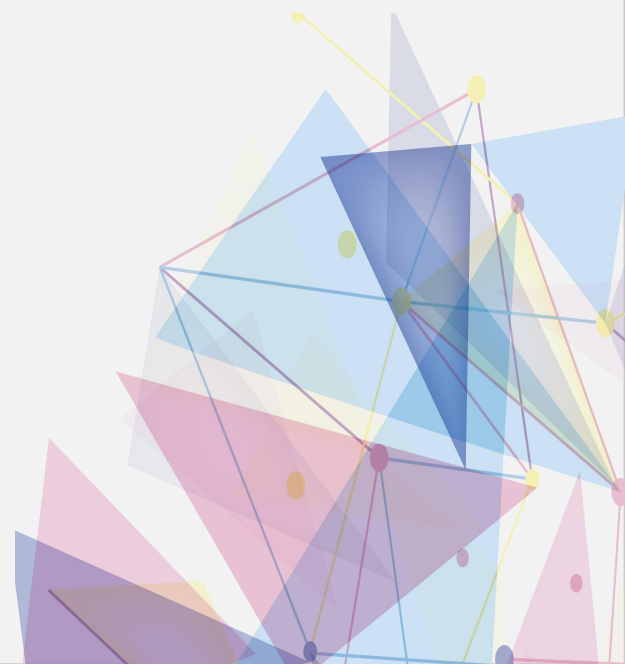


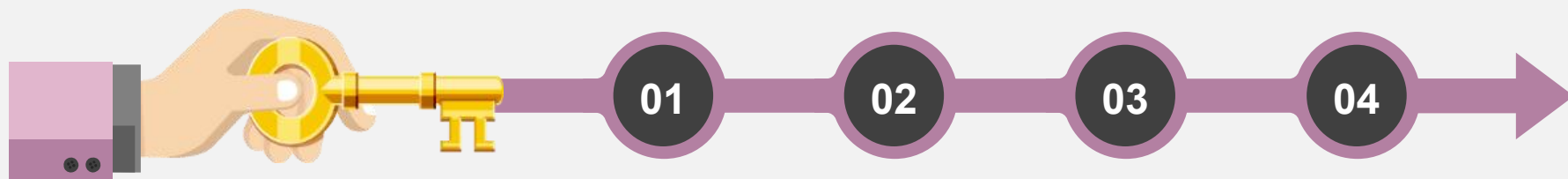
微信加友多与少，取决抖音
群聊细不细



④

微信分享资料
以及推课





发送学习资料

回访

01

02

03

04

好友备注：
月/日

推课

微信聊天内容截图

好友备注

01

02

发送资料

推课（这个话术没有固定的，如果你觉得你的话术更好把客户推到课堂的话可以用你自己的话术）

03

04

细节：录完之后可以问客户：您现在抖音做的怎么样了呀？有什么不懂的都可以问哦【这句话可以在推课之前说，也好为推课做铺垫】



晚上到课话 术

到课时间根据自己微信人数来

②晚上好

1、今天晚上的课程在已经开讲了。请及时点击链接进入课堂。

2、注意不要随意进出课堂影响学习效进度哦~

雪人晚上好🌙

1、今天晚上的课程在已经开讲了。
请及时点击链接进入课堂。👏

2、注意不要随意进出课堂影响学习
效进度哦🧑🏻 ~

①群里发的带链接话术



王凯

【2021短视频最新玩法更新】

上课时间：晚上八点

上课老师：华培学堂林双院长

上课内容：

新手玩抖音还有机会吗？

怎么才能涨粉上热门？

变现必须带货吗？

课堂为你全部揭秘

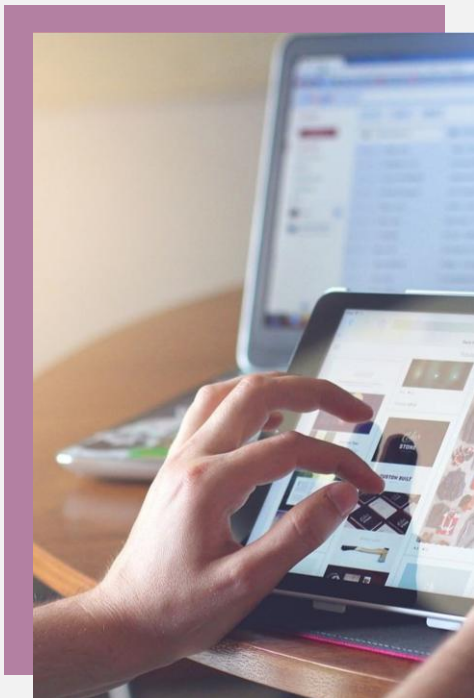
纯小白听完立即上手

课堂入口：<http://q.occloud.net/7FManf>

《简单易懂！全程实操教学！让免费流量暴涨！》

③同学有进入直播间吗？进了就不要中途退出哦，以免跟不上老师的进度

回访话术



一

在推课的两三天后可以做一次回访

2015

话术：

同学下午好呀，最近听课感觉怎么样？【同学下午好，最近还有去听课吗？】

2017

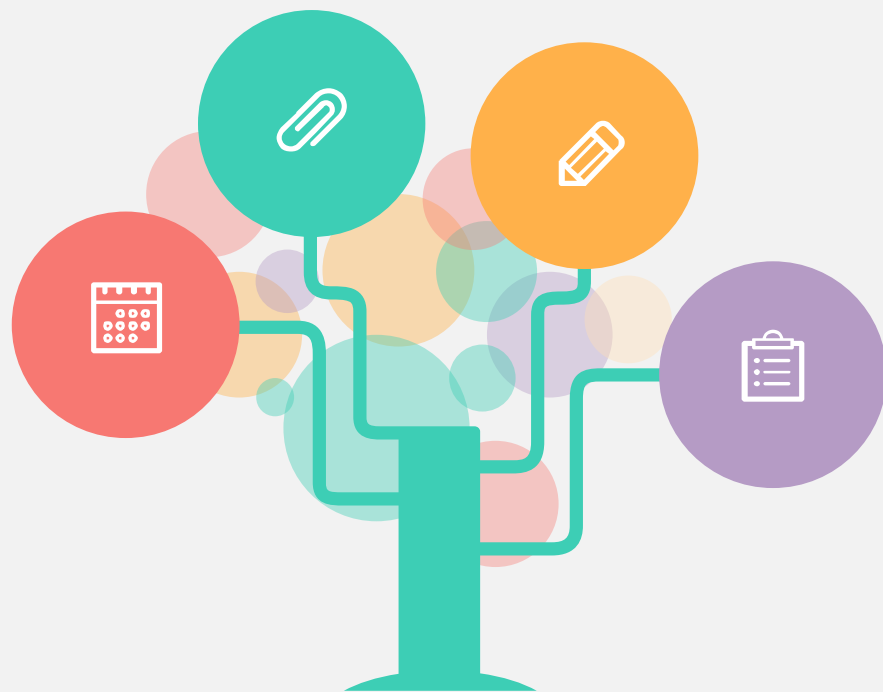
根据客户问题做相对应的解答

如果他回复最近都没时间听课的话，可以说：这样呀，没关系的，我们直播课每晚都有，您看您哪天有时间都是可以来听一下的
如果回复听了，但是学不明白：您有加课堂讲师微信吗，有什么学不懂的是可以课后微信咨询老师的哦

如果还有回复其他问题不知道怎么回答请及时咨询身边人



想要出单多，到课要做细
回访有必要，是出单关键





完结

态度决定一切，细节决定成败

湖南晟鎏网络科技有限公司

