

0-1低价起号篇

2.起号

1.账号注册

资料	引导墙	引导用户关注你		
	头像	不可以出现广告		
		qq、vx、二维码等设计导流		
	名称	直观主题	方便记忆	
	抖音号	简单易记可设置为微信号		
	签名简介	介绍自己	不要导流	
	性别			
	生日			
	学校			
	地区			
养号	资料完整度最好在85%以上			
	刚申请的号改完资料放在那里晾24小时	第二天发纯商业展示的视频5条没隔15分钟1条 如果有蓝V批量投放 没有蓝V投播放量最高的视频 跑点赞评论24小时, 根据自己类目自定义		
	每天刷刷视频不限时间不限内容	第三天重复第二天	第四天重复第三天	抖+投放切记不要挂小黄车, 投放方向24小时自定义人群性别年龄 简单给官方的ai算法一个帮助
	建议4g下发视频	一机一卡一号		

选品	选择3-5个高价值的sku	当季款	或纯打反击流派	定价	如果是当季款可以先以29.9位定价	在配上一个5块钱的新人券 新人券设置周期长一点有利于用户召回				
排品	定价爆款为29.9-5元优惠券	29.9	卖点: 新人开播.29.9浮力开炸							
		39.9	卖点: 新直播间优惠价39.9							
		139.9 (1号链接同款不同主图)		卖点: 原价139.9, 直播间29.9						
		159.9 (2号链接同款不同主图)		卖点: 工厂价159.9, 直播间39.9						
开播投放 (未出口碑分小店只能投500左右)		100小店自定义0.5小时进入	100小店自定义1小时进入直播间		目的是让你想要的性别人群占比在85%以上有利于未来机场直播间拉升时进入是自己需求的人群					
		100小店自定义0.5小时进入	掰正人群							
第一天	看自己开播是否有直播推荐	有直播推荐	开播15分钟后按照开播投放进行投放	开播做点对点成交	主做正常直播的成交转化率	开播时长控制在1.5小时左右即可	成交单数在20-30单即可	记录下当场的直播数据以备复盘		
		如果没有	带上你的手机出门溜达溜达开着4g跑到10公里外 开播溜达不挂小黄车							
第二天	拉升自己直播推荐流量池基数	成倍数增长	做成单放大去亏	比第一天多放20-30单	不要憋单尽量降低你的直播风险	注意拉升粉丝团指数让他加粉丝团和灯牌对数据稳定是有帮助的	开播时长1.5小时左右即可	记录下本场直播以备复盘		
		如果第二天出现人群占比还不是自己想要的人群性别时		小店随心推按照开播投放进行投放		预计占比女装	88%女性12%男性为健康			
第三天	拉升自己的直播推荐比数	直播推荐比要大于90%	子主题 1	如何去做?	拉升转化率之外你需要做	互动	互动趋势大于在线趋势的两倍			
						小黄车停留	尽量引导	没有评判标准		
						在线人数	憋单去拉			
						转粉率	新人券去做转粉	话术引导转粉		
						停留	福袋放东西			
						第三天的人群标签基本上以及有一个初步的模型了 此时当天的计划需要去以场观数为衡量标准				
第四天	去监控自己的数据	第四天一般单小时场观在1.2w-3w这个区间段	没有达到重复第三天计划							
			达到了	螺旋提升	提升第三天数据综合10%的提升度	目的: 让你下一场数成小倍数的增长				
★第五天	做好抬价准备	这一天必来急速流量 第四天有几率如果完成的好的话	急速流量过后	抬价5-8块钱	原价29.9提高到36.9	急速流量去进行憋单 一般在开播8-22分钟之内必来一波持续时间在5分钟	也就以为着你要去憋单	一般急速流量图会成一个很高的弧形线	那就需要你在5分钟的极速流量进来期间 在2分30秒的时候进行瞬间转化	按照档期直播间在线的15%去放一波 单点瞬间转化
		急速流量必定接不住	做完定点转化去观察下一波流量曲线		半小时会来一波	提前准备换品款承接	对自己流量做判断	如果第二波流量来的基数是极速流量的65%	拉时长	拉3-5小时会来一波详单与极速流量的基数量做 憋单定点转化下播
								如果没有达到急速流量65%	开播两小时下播	
第六天	抬价开始开播就以38.9开播	每一波打流量过去到流量低谷期进行几块钱涨价	去做直播比的多维度数据		对自己流量做判断	如果第二波流量来的基数是极速流量的65%		拉时长	拉3-5小时会来一波详单与极速流量的基数量做 憋单定点转化下播	
						如果没有达到急速流量65%		开播两小时下播		
第七天	抬价	抬10-15块钱	重复第六天							
第八天	重复									

抬价原理

30*10 卖得动	40*10 卖得动	50*10 卖得动	60*10 转化下降卖不动了	新人优惠券去做兜底和支撑放个8-12块
60*5 卖得动	65*5 卖得动	70*5 卖得动	75*5 转化下降卖不动了	新人优惠券去做兜底和支撑放个3-8块
*3	*3	重复到你的客单价 具体价格可以自定如果客单价平均在150左右建议第一次提价在15-35区间度		去探索你当前账号人群接受的价格区间度