

Consejos para retener a las personas y aumentar los ingresos

El contenido LIVE de alta calidad puede ser efectivo para aumentar el número de espectadores en línea en los LIVE y convertir a los fans comunes y corrientes en fans leales que quieran pagar y expresar su apoyo y agradecimiento por el contenido mediante el envío de Regalos.

El modelo AIPL en la industria de los LIVE

Según la lógica de los LIVE, el modelo AIPL (Reconocimiento, Interés, Compra y Fidelidad, por sus siglas en inglés) se puede aplicar y entender como una estrategia efectiva para incrementar y mantener el número de espectadores, fans o consumidores. Este modelo abarca todo el proceso, desde el contacto inicial hasta la conversión en un seguidor fiel.

1. Reconocimiento

Primer contacto con el creador LIVE

En el entorno LIVE, la fase de reconocimiento corresponde al momento en que el espectador entra en contacto por primera vez con el creador LIVE y el contenido de sus LIVE a través de diferentes canales. Los creadores LIVE aumentan su visibilidad mediante las vistas previas atractivas de los LIVE, la publicidad en las redes sociales o la participación en actividades recomendadas de la plataforma. Por ejemplo, un creador LIVE podría atraer a nuevos espectadores potenciales al publicar LIVE sobre temas interesantes o participar en retos populares.

1. Interés

Espectadores interesados en el LIVE

Una vez que los espectadores descubren el contenido del LIVE, el siguiente paso es profundizar en su interés mediante diversas interacciones. En esta fase, los espectadores pueden expresar su interés al hacer clic sobre el anuncio del creador LIVE, al participar en juegos interactivos en los LIVE o al buscar contenido relacionado con la marca. El creador LIVE puede promover la participación de los espectadores y aumentar su interés mediante la creación de sesiones interactivas como las partidas de Preguntas y respuestas, las votaciones o los retos para espectadores.

1. Pago

Intento de conseguir pagos realizados por primera vez

El aumento del interés de los espectadores en el creador LIVE puede determinar su comportamiento a la hora de hacer compras más adelante. En los LIVE, la fase de compra incluye a los espectadores que apoyan al creador LIVE dando propinas o comprando bienes o servicios relacionados con el LIVE. El creador LIVE puede hacer promociones directamente y mostrar productos específicos, ofrecer descuentos por tiempo limitado o productos exclusivos y fomentar las compras directas a través de una clara llamada a la acción (CTA).

1. Fidelidad

Generación de pagos recurrentes

La fase final consiste en transformar a los pagadores habituales en fans fieles. En los LIVE, los espectadores fieles no solo vuelven para ver más LIVE y dar propinas por el contenido del mismo: también pueden recomendar activamente el LIVE del creador a otras personas, participar en las actividades de la comunidad del creador LIVE y dejar comentarios positivos en las diferentes plataformas sociales. Los creadores LIVE pueden generar fidelidad en los espectadores mediante un sistema de membresía, ventajas exclusivas o interacciones individuales y personales con los fans fieles.

Cómo atraer espectadores en diferentes niveles

La creación inteligente y el suministro de contenido diferente para atraer y satisfacer las necesidades de los espectadores en diferentes niveles es una estrategia importante para aumentar la participación de los espectadores y los ingresos de los LIVE. ¿Cómo deberían las agencias ayudar a los creadores LIVE a diseñar e implementar estrategias de contenido multinivel basadas en la capacidad de pago y el nivel de participación de los usuarios?

1. Tipo S: consumidores premium

Los consumidores que buscan un sentido de identidad

Los usuarios que están dispuestos a pagar una gran cantidad suelen buscar singularidad y símbolos de identidad. Estos espectadores esperan obtener experiencias exclusivas o prestigiosas al apoyar un LIVE, por lo que podría ser una buena idea proporcionarles contenido exclusivo. Este contenido puede incluir:

- LIVE privados: solo para espectadores con gran poder adquisitivo. Se ofrecen conversaciones e interacciones más personalizadas.
- Actividades exclusivas: encuentros virtuales, oportunidades de comunicación individuales o tiempo exclusivo para Preguntas y respuestas.
- Comentarios sobre regalos exclusivos: envía regalos de edición limitada o proporciona artículos físicos, como productos firmados, para intensificar el sentido de pertenencia de los espectadores que dan grandes recompensas.

1. Tipo A: consumidores de nivel medio

Enfoque clave dentro del grupo de consumidores

A este tipo de espectador podemos ofrecerle:

- Retos de grupo: anima a los usuarios a hacer grupos para participar en juegos o retos interactivos, incrementar la competición y pasarlo bien entre ellos.
- Contenido de privilegio para fans: proporciona contenido especializado para grupos de fans, como videos entre bastidores sobre sus ídolos, entrevistas con miembros, etc. Así, podrás satisfacer su gran interés y

curiosidad por las personas a las que admiran.

- Actividades de la comunidad: organiza reuniones de fans u ofrece reuniones virtuales para grupos de fans específicos que permitan intensificar su sentido de pertenencia y su fidelidad.

1. Tipo B: consumidores básicos

Selecciona un grupo de clientes con conciencia de lo que consumen

Los espectadores de este nivel son potenciales usuarios de pago de nivel medio o alto. La clave es saber cómo maximizar su potencial de consumo.

- Pequeños incentivos por envío de propinas: configura opciones de propinas asequibles y pequeños juegos interactivos.
- Sistema de puntos y recompensas: implementa un sistema de puntos que permita a los usuarios acumular puntos por participar en actividades LIVE y usarlos para intercambiarlos por pequeños regalos u otros privilegios. Así, animarás a los espectadores a seguir pagando.

1. Tipo C: espectadores en general

Clientes que quieren ver contenido y disfrutar de experiencias gratuitas

Los espectadores en general no suelen pagar o hacen pagos muy limitados. En este caso, es fundamental proporcionarles contenido gratuito y atractivo al mismo tiempo.

- Contenido diverso: proporciona una amplia gama de contenido de entretenimiento, educativo o interactivo para asegurarte de que tu canal sea lo suficientemente atractivo como para retener a estos espectadores.
- Interacción y participación: incluso para los espectadores que no pagan, se deben diseñar mecanismos que les permitan interactuar en los LIVE, como votaciones, comentarios o juegos sencillos. Así, aumentará su sentido de participación y su nivel de satisfacción.

Cómo retener a la gente y atraer espectadores para que envíen propinas en los LIVE

1. Ofrece oportunidades de interacción y participación

- Interacciones en tiempo real:

Las interacciones en tiempo real son el pilar fundamental de los LIVE. Como creador LIVE, responder a los comentarios y preguntas de los espectadores en el momento preciso no es solo una muestra de respeto y atención a los espectadores: también es la base para crear experiencias interactivas. Por ejemplo, cuando los espectadores hacen preguntas o comentarios en el LIVE, el creador LIVE podría responder de inmediato e, incluso, llamar directamente a la persona por su nombre. Esta comunicación directa y personalizada puede mejorar significativamente el nivel de satisfacción y fidelidad de los espectadores.

Además, los creadores LIVE también pueden preparar algunos temas de conversación con antelación para animar a los espectadores a compartir sus opiniones y experiencias. De este modo, el LIVE es más dinámico e interactivo.

- Juegos y retos interactivos:

La introducción de juegos y retos interactivos es otra forma muy creativa de estimular la participación de los espectadores. Por ejemplo, los creadores LIVE pueden diseñar algunos juegos o competiciones sencillos, como cuestionarios, concursos de talentos o minijuegos de rol. Los espectadores pueden desbloquear más contenido del juego u obtener recompensas virtuales al enviar propinas. Esto aumenta la diversión en el LIVE y, al mismo tiempo, genera más interacciones y tiempo de visualización continuo en los espectadores. Para mejorar el atractivo del juego, el creador LIVE puede configurar tablas de clasificación habituales y sistemas de recompensas para fomentar la participación continua y la competición entre los espectadores.

1. Crea contenido fascinante

- Mostrar talentos únicos:

Todo el mundo tiene sus propios intereses y talentos. Al mostrar estos talentos a los espectadores, puede intensificar significativamente la singularidad de la personalidad del creador y el atractivo del LIVE. Por ejemplo: si se te da bien cantar, puedes organizar un pequeño concierto LIVE; si destacas por tus dotes de baile, puedes enseñar a los espectadores los últimos movimientos de baile; si eres artista, puedes mostrar el proceso de pintura en tiempo real y compartir habilidades creativas. Al mostrar estos talentos únicos, puedes captar la atención de personas con ideas afines y, también, puedes despertar la curiosidad de aquellos espectadores que podrían estar interesados en estos campos (pero aún no han profundizado en ellos). De esta manera, los espectadores pueden sentir la frescura y la singularidad del contenido del LIVE, lo que mejora la tasa de retorno y los niveles de interacción.

- Contenido educativo:

Ofrecer contenido educativo es otra forma efectiva de atraer espectadores, especialmente en estos tiempos en los que hay una explosión de información y la gente cada vez tiene más ganas de adquirir conocimientos prácticos y en profundidad. Ya sea orientación sobre fitness, habilidades culinarias, asesoramiento psicológico o desarrollo personal, el contenido educativo de alta calidad puede atraer a un tipo de espectadores específico que demanden dicha información. Por ejemplo, puedes organizar sesiones de fitness LIVE, enseñar cómo entrenar adecuadamente y las combinaciones correctas de nutrición y alimentación u ofrecer clases de cocina para compartir recetas y habilidades culinarias de diferentes culturas. Al mismo tiempo, también puedes explorar temas más profundos, como cuidar la salud mental y mejorar el rendimiento personal, unos temas sobre los que todo el mundo necesita saber hoy en día.

1. Genera una conexión emocional

- Historias personales:

Compartir experiencias personales o anécdotas es una forma inteligente de generar conexiones emocionales. Cuando los creadores LIVE se abren y comparten algunos fragmentos de sus vidas, los espectadores pueden mirar a la pantalla y sentir al creador como la persona de carne y hueso que hay detrás de la

esa imagen que aparece en pantalla. Este sentido de la realidad puede acortar en gran medida la distancia entre el creador LIVE y los espectadores. Por ejemplo, el creador LIVE puede contar una pequeña historia relacionada con el contenido del LIVE, como una situación en la que superó dificultades y adquirió una nueva habilidad o un viaje especial que cambió su forma de ver la vida. Estas historias hacen que el contenido del LIVE tenga más peso y, además, permiten que los espectadores conecten emocionalmente con el creador LIVE, lo que aumenta su fidelidad.

- Genera un sentido de comunidad:

En los LIVE, no solo se trata de mostrar o actuar: también de crear comunidades. Cuando los espectadores se sienten parte de la comunidad LIVE, es más probable que vuelvan y participen. Los creadores LIVE pueden mejorar este sentido de comunidad estableciendo objetivos comunes, como los objetivos sobre el número de espectadores o de interacciones. De este modo, animan a los espectadores a cooperar para lograrlos. Los creadores LIVE pueden decir cosas como «¡Vamos a alcanzar juntos este objetivo!» o «Gracias por el esfuerzo, ¡lo hemos logrado entre todos!». Este tipo de expresiones inclusivas pueden mejorar en gran medida el sentido de participación y de pertenencia de los espectadores.

1. Experiencia LIVE de alta calidad

- Efectos de imagen y sonido de alta calidad:

Asegurarse de que la calidad de la imagen y el sonido de un LIVE es alta es un paso importantísimo y fundamental. A nivel técnico, un creador necesita:

- Cámara de alta definición: usa una cámara de alta definición para grabar y asegurarte de que la calidad de la imagen sea alta. Esto es particularmente importante para mostrar contenido detallado, como las técnicas artesanales en los LIVE de enseñanza o los detalles de los platos en los LIVE de cocina.
- Conexión de red estable: asegúrate de la estabilidad de la conexión de red durante los LIVE y evita las interrupciones o los retrasos en la señal de internet para garantizar que la retransmisión de vídeo se realice sin problemas.
- Calidad alta de sonido: usa micrófonos de alta calidad para captar el sonido, especialmente en los LIVE interactivos o en los que se comenta algo. Una buena calidad de sonido puede mejorar en gran medida la experiencia auditiva de los espectadores.
- Ajustes profesionales de los LIVE:

Además de la calidad de la imagen y el sonido, el diseño de la escena del LIVE es igualmente importante. Un entorno LIVE profesional y atractivo puede aumentar el interés de los espectadores y mejorar los resultados generales de la percepción del LIVE.

- Iluminación adecuada: usa el equipo de iluminación adecuado para iluminar bien al creador LIVE y al contenido principal que aparece en

pantalla. La buena iluminación hace que la imagen sea más brillante y atractiva y, además, evita distracciones visuales innecesarias para los espectadores.

- Diseño de fondo atractivo: diseña un fondo con un tema claro y relevante para el contenido del LIVE. Ya sea un fondo monocromo simple o un fondo decorativo con colores vivos, asegúrate de que esté alineado con el contenido del LIVE y de que no distraiga la atención de los espectadores.
- Entorno limpio: mantén el espacio donde se grabe el LIVE limpio y ordenado. Un entorno desordenado puede distraer a los espectadores y afectar a su capacidad de prestar atención al contenido del LIVE.

1. Actualizaciones regulares y eventos especiales

- Programación:
 - Estrategia de contenido diversificado: desarrolla un calendario de contenido que incluya diversos temas y formatos para asegurarte de que el contenido LIVE cubre una amplia gama de temas, como lecciones educativas, actuaciones de entretenimiento, juegos interactivos, debates en tiempo real, etc.
 - Ciclo de actualización del contenido: configura un ciclo de actualización del contenido fijo, como introducir nuevos temas o actividades cada semana/mes para mantener el contenido actualizado continuamente. Así, los espectadores pueden esperar algo nuevo cada vez que entren a un LIVE.
- Actividades temáticas:
 - LIVE con temáticas festivas: combina las festividades tradicionales del calendario gregoriano (como Navidad, la llegada de la primavera, Halloween, etc.) y diseña actividades temáticas inspiradas en cada festividad (como compartir historias de esa festividad), presenta las costumbres de ese festivo, ofrece actuaciones especiales, etc. De este modo, generarás un ambiente festivo muy atractivo.
 - Evento especial LIVE: aprovecha la oportunidad para hablar de eventos actuales o importantes, como partidos deportivos, estrenos de películas, noticias importantes etc. Así, podrás organizar actuaciones o debates que vayan en línea con lo que está de actualidad. Siempre es bueno prestar atención a estos eventos y participar en ellos con los fans.