**Как раскрутить свой стрим?** Стримы - это тема, давно известная всем, очень популярная в интернет сегменте и достаточно разносторонняя: начиная от прямых трансляций прохождения игр, заканчивая онлайн видео-уроками. С помощью стримов люди продвигают свои интересы и получают неплохие деньги.

 Многие стримеры рассказывают о своей жизни – ведут блоги, что не очень нравится новым зрителям, ведь у автора уже долгие годы имеются его верные тысячи подписчиков, готовых часами присутствовать на его трансляциях, потому и начинающим контент-мейкерам стоит подстраиваться под желания людей для набора первой аудитории.
 Каждый начинающий стример желает побыстрее набрать аудиторию живых и активных зрителей. Всё естественно не бывает так просто, и легко найти желаемое общество не получится, ведь стоит искать людей со схожими мнениями, тех, кого будет интересовать предоставляемый вами контент. Существует множество способов разрекламировать свои прямые трансляции, один из них – покупка ботов, который кажется начинающим стримерам самым верным и лёгким способом.
 В данном методе есть как плюсы, так и минусы:
Плюсами является то, что к живым зрителям будут прибавляться пассивные боты, повышая их число. Минусом же будет то, что боты не будут проявлять активность в чате, что является важной опцией для новых зрителей, заходящих на трансляции, ведь заходя на стрим люди хотят видеть жизнь происходящую в чате, связь между стримером и зрителями. Так же второй минус это то, что площадка «Twitch» может забанить вас за использование ботов: как прямым, так и теневым баном.

 Ещё одним способом привлечения аудитории является реклама. Имея популярную страницу в социальной сети или же канал на одной из похожих площадок, можно опубликовать пост, рассказывающий о вашем переходе в новую сеть видеохостинга. К примеру, хорошим способом будет завести канал на Ютубе, выставляя видео в соответствии с трендами, что позволит быстро набрать аудиторию. Конечно важна не только способность подстраиваться под современные хиты, но и стоит уметь преподносить качественный контент, который будет приятно смотреть и с нетерпением ждать.
 К дополнению можно сказать, что покупка рекламы это действенный метод, хоть и очень сложный и дорогостоящий. Вы просто покупаете её на различных площадках: у Ютуберов, других стримеров и пабликах в различных социальных сетях, получая новый приток аудитории, хотя цены бывают разные, и всё зависит от количества публики у стримера.

 Проведение розыгрышей – один из возможных вариантов набора зрителей, ведь люди любят халяву. Вы можете подбирать разные условия и призы, тут уже всё по личным усмотрениям, чистые эксперименты.

 Коллаборации – действенный способ продвижения своего контента в определённом сегменте, это договорённость с другими контент-мейкерами делать совместные проекты. Например – вместе играть на одном стриме, записать тандем видео и другое. Но тут встаёт проблема, ведь известным стримерам будет вовсе невыгодно вести такой контент с малоизвестными коллегами, поэтому придётся искать людей своего уровня. И данный вариант на начальной стадии продвижения может быть эффективными, в том случае, если у вас есть знакомые и друзья, имеющие хоть какую-то аудиторию, с которыми вы можете договориться. В других ситуациях придётся покупать рекламу, или просто платить за это деньги.

 Делая вывод, можно сказать, что популяризация стримов это не очень то и легко: забирает очень много времени, сил и денег. Потому стоит выбирать площадку и тип контента для начального продвижения с умом, чтобы в короткие сроки достичь лучшего результата.