

# 在南阳企业/商家/个人做抖音短视频推广难不难?

产品名称	在南阳企业/商家/个人做抖音短视频推广难不难?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/套
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

## 产品详情

大家有没有想过一个问题，我们抖音做难吗？难不难，我觉得是很难的。我告诉大家一个非常残酷的现实，在我身边做抖音的80%的人已经怎么翘了，已经退出了，为什么？

很多的人都是盲从，就是他完全不懂抖音的底层逻辑，完全没摸清楚的时候就麻木了。必须模仿，大家有没有去模仿或模仿过达人或者一些you秀的直播间。去盲目的过款，什么叫过款？比如说卖服装的，她一件一件拿出来推销，有没有玩过？

很多人我相信都玩过，但是大多数去玩过款的人很难去承接住流量。

这是为什么？我们后面会解释。

还有些人可能经过一次试错就已经放弃了。要知道抖音他是经过无数次试错才能成就的。所以我们想尽量地让大家减少一些试错。

我的成本，我们该试的错已经试过了，告诉你一个可以成功的方法，好不好？要不要？

### 1. 误区：学网红拍段子，先圈粉

我们常见的一个错误，作为一个新手，应该说大多数人是没有来做过抖音的。那问题是什么呢？我们经常会遇到这么一个问题，老师我做抖音是不是要先圈粉？把粉丝打得越高越好？就在下午，有个朋友打电话跟我说，想做女装，如果要3个月达到30万粉，得花多少钱能烧的起来？

我被他这个问题问懵了，为什么？每个人都想到是要先去圈了。

去年9月份去谈供应链的时候，经常会跟他们说我这个账号有多牛逼，我的账号yi天能带几十万，你们要不要合作？

那个供应链反问我一句话，你这个账号粉丝多少？

帮我问问吗？为什么都要去关注粉丝？

我跟大家揭秘一下，在抖音粉就是个屁。他就是这么说的，为什么？

## 2. 案例1：自媒体界“奇观”

我们先看案例，这个账号大家看一下，400多万粉，算是一个头部了吧。这是中腰部的一个账号，我们去查了他后台数据。带货的数额是什么？一场直播，平均每一场只有多少1万多点点，有些时候1万都不到，甚至有些是几百。大家想400多万粉的大V号，可不可惜？

我们再看一下另外一个男装账号，做潮牌的1万多粉，12月底才开播的一个新账号，跟他同时期相比每一场5万、10万很正常，场均5万以上。大家想这个成比例吗？400万粉丝数量是这个新账号的几百倍，按理说吧，这个效益是不是至少50倍要有吧？反而是负的，一个大V号干不过一个新号，1万的新号，这是为什么？保留这个问题我们后面再解释。

## 3. 案例2：0粉带货时代来了

这个账号是在1月4号开播的，也是一个1月4号开播的新账号，粉丝从0-2万花了多长时间？一个月起粉快不快？各位做过短视频的，有没有做过短视频的？你们知道去做抖音短视频的时候，2万粉甚至半个月就可以搞定了，甚至有的号，像我在去年操盘那个短视频的时候，3天就打到达万粉了。

这个2万粉花的时间并不多，但是从开播到实现营业额半个月突破了5万。牛不牛逼？

那么有些人就问了，为什么不是粉丝越多越好？

各位，想想看为什么不是粉丝越多越好？难道是我的想法错了？难道是我的粉丝是都搞错了？

## 4. 一个精准粉丝>100个泛粉

记住这一句话，在抖音里面，一个精准粉，千个泛粉都不换。

我们刚才说了，那个误区就是很多圈粉常用的手段是什么？拍一些段子视频、剧情号码。大家都习惯，剧情好是很吸粉的，很多的机构开始就拍剧情号。拍一些段子，那这些账号过粉丝也不精准呀。

如果我是那个卖童装的，然后拍一些段子，然后吸引过来是什么？男的、女的、老的、少的，反正段子，爱看人都挺多。那么你想，一个年轻小伙子连恋爱都没谈的过来看段子，完了你说你卖童装。那个鬼吗？卖的动吗？卖不动。大家可想而知，肯定卖不动，那肯定砸蛋。