

tiktok流量变现

产品名称	tiktok流量变现
公司名称	广州常达广告传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	白云区新市墟汇创意产业园
联系电话	18127924577

产品详情

伴随着5G技术的逐渐成熟和疫情的影响，短视频领域成为新时代的跨境电商红海。目前，Tiktok已经在跨境电商行业中火到爆了。当前，除了跨境卖家，包括MCN机构、网红以及抖音商家等，都嗅到了TikTok这一蓝海商业市场。参与TikTok商业化测试的跨境电商服务商的“布控出海”指出，“他们不缺运营方法，仅缺少跨境运营知识，只有提前布局，抢占先机，才能在Tiktok上占有一席之地。”

上图为从2019年7月以来，布控出海对于TikTok平台的商业化理解，以及测试各种路径的时间轴，而随着TikTok功能不断全面，其商业化脚步也会越来越快。跨境卖家在TikTok投入时，应遵循其商业化路径：

第一阶段：ADS投放、蓝V认证。

第二阶段：国际挑战赛、话题与网红。

第三阶段：基于BIO的Website自定义链接灰度测试。

而TikTok其他的商业路径还包括，私信、评论置顶、海外社媒矩阵，直播等。在未来，TikTok也一定会开放购物车，以及带动鲁班电商出海的等。比如，前段时间，TikTok官方进行了为部分TikTok账号的Bio（个人主页）开通放置Website自定义链接功能的灰度测试，这意味着跨境卖家可以关联自己的网站了，而这也无疑是卖家推进商业化的一大利好。卖家也要意识到，运营TikTok并不只是发视频那么简单，比如，许多跨境卖家常遇到注册了账号发视频播放量为0或播放量极少的问题。

所以，想要做好一个高权重TikTok账号，有无数运营技巧细节需要注意，比如：1、是否注册账号时跳过生日填写。如果直接跳过，系统会判断该用户为未成年人，但TikTok在未成年人保护方面做足了功课。

2、是否同一手机登录注册了多个账号。当一个手机登录注册了多个账号，很有可能会被系统判定为机器人。

3、是否是用虚拟机（云手机、模拟器等）去运营。事实上，真人真机去运营才符合官方要求。

了解完tiktok的广告合作模式后，就要确定账号的定位，以研究出符合受众人群口味的内容。因为现在是红利期，咱们没有足够资金的，目前建议运营为主，不投广告。新注册的tiktok账号，需要经历一段养号期，如果是企业号还应尽快申请认证。在养号期应保存活跃，并准备剧本内容，确定拍摄事宜，为正式的账号运营和推广做准备。等账号运营到初具规模的时候，就可以进入产品预热器和产品营销期。在此阶段，可以在短视频中植入广告，也可以开通橱窗（以后会有，据说是疫情影响tiktok开通橱窗的策略，所以大家不要着急）。如果加上有效的活动策划，能够让推广取得更好的效果。一个好的运营一定要相信数据，而不是相信自己，在运营tiktok的过程中，一定要整理好数据，并定期输出周期报表。

关于TikTok精细化运营其实还有很多很多的细节，就不逐一展开了。作为小卖家，一时间没有办法找到有经验的视频带货人员，如果还要花费大量的时间进行研究，那可以说到手的鸭子说飞就飞。新手入门更需要一个专业圈子学习。