

玩转抖音不得不知的几大技巧

产品名称	玩转抖音不得不知的几大技巧
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

截止到2018年6月，抖音的全球总用户已经达到8亿，国内日活跃用户超过1.5亿，国内月活跃用户超过3亿，且用户边界不断拓展，用户画像更加丰富多元化；用户活跃度高，使用频次高。

“两微一抖”已成企业的营销标配，但对于玩转抖音还懵懵懂懂的你，这篇超级干货，会让你不虚此行的！

【浏览目录】

入门篇：常识科普、权限介绍、推荐算法等

运营篇：引流、文案、认证、安全等

工具篇：你需要的几乎全部

0到100万粉的6大运营心法

在正式开始发布内容前，最好先养号3-5天，主要的目的就是增加了账号的初始权重。养号就是模拟真人行为，、关注、评论、分享、看直播，在线时长，也就是说并不是我每天关注一个一个这就算一天，是根据你抖音在线时长，也就是说你前期刷个几百条，但是刷的内容要和你定位相关。

影片+字幕型、人声配合字说型、图片滑动型、真人出镜+字幕型

横屏的是16:9，竖屏的是9:16

粉丝的多少，与作品的多少没有直接关系，有时发太多还会起到反作用，形成的刷屏让粉丝形成审美疲劳。所以，宁愿花一周打磨好一个作品，而不是7天做21个作品。

需要有1000粉丝才能开通。

同时满足这三个条件： 3000粉丝+ 10个视频作品+实名认证

这个是抖音主动邀请运营者开通的，一般粉丝量要达到几千到上万不等都能收到。（不过，不以万为单位的粉丝量级开直播，基本等于照镜子。）

DOU+是一款内容加热工具，说白了，就是抖音官方的广告投放平台，可以帮你把视频推荐给更多潜在用户。

第一，前五个视频没起来基本就会沦为僵尸号，也就是后面发出的视频得不到什么推荐量，即使有爆款视频出现也是偶尔走运，大部分视频的4项指标都低的可怜。

第二、别、别、别刷任何量，千万别刷！

第三、牢记第二条。

搬运视频是一个捷径，但是有的时候捷径并不适合所有人走，有些人能火是有很多运气成分在里面，短期可以玩玩，对于长期做号是很危险的。最保险的生产方式还是踏踏实实做原创。

抖音禁止合作的黑名单行业

准入的白名单的行业

以及入驻的审核标准

抖音的算法，其实是一个漏斗机制，跟今日头条的去中心化的推荐算法原理基本一致。它分为三个步骤：

第一，冷启动流量池曝光

假设每天在抖音上有100万人上传短视频，抖音会随机给每个短视频分配一个平均曝光量的冷启动流量池。比如，每个短视频通过审核发出后，平均有1000次曝光

第二，数据挑选

抖音会从这100万个短视频的1000次曝光，分析、关注、评论、转发等各个维度的数据，从中再挑出各项指标超过10%的视频，每条再平均分配10万次曝光。然后再去看哪些是、关注、转发、评论是超过10%的，再滚进下一轮更大的流量池进行推荐。

第三，精品推荐池

通过一轮又一轮验证，筛选出来率、播放完成率、评论互动率等指标都极高的短视频才有机会进入精品推荐池，用户打开时，看到的那些动辄几十上百万量的视频就是这么来的。

接下来分享的所有干货和技巧，都是紧紧围绕着最核心的一点：通过提升量、关注量、评论量、转发率等指标，获得更大的官方精准推荐，赢得更大的曝光。

技巧一、调整发布时间

有统计显示，有62%的用户，会在饭前和睡前刷抖音，而在公司路上、上厕所等碎片化时间刷抖音的仅有10.9%。

最好的发布时间点没有统一的标准，所谓的工作日中午12点，下午18点以及晚上21点-22点，或者周五的晚上以及周末等，统统只是大家可能比较闲的时间段罢了，最多作为参考。

真正科学的发布时间调整是要想象一下，当你发完后，你的精准用户们，在当时那个时间点下，是否是看这个视频的最恰当状态？举个栗子，鸡汤类、情感类在晚上21点-23点发是很适合的，因为这会大部分男男女女都是空虚寂寞冷的黄金高发期，正好迎合；而励志类、职场类的，早上8点—9点和中午11点半—12点半则是属于他们的黄金时间段了。

关于发布时间，没有最好，只是最适合。

技巧二：提升4个指标

抖音评价你在冷启动环节中的表现，主要看量、评论量、转发量、完播率这4个指标。

因此，想获得推荐你就必须在视频发出之后，发动所有资源去提升这4个指标：

1、在视频描述里，引导用户完成、评论、转发或看完视频的动作。

很多短视频会在视频描述和视频开头、结尾写到“一定要看到最后”、“心疼小姐姐的快吧”，就是为了提升完播率。

2、在视频描述里，设置一些互动问题，引导用户留言评论，提升评论量。

3、通过回复用户评论，提炼视频核心观点，引导更多用户参与到话题讨论中来，进一步提升评论量。

4、提前准备神评论，视频发出后，让好友写在评论区，引导用户围绕这个话题展开更多互动，以达到提升这4个指标。

技巧三、积极参与挑战

上热门的方式有很多，但最简单、效果又最好的方式，就是利用抖音的“热门挑战”功能了。

在抖音上，每天都会有不同的挑战，你可以根据综合的对比来判断话题火爆的潜力，然后选出你认为最可能会火的话题进行模仿，这样可以提高上推荐的几率。

技巧四、持续维护

抖音的推荐算法有时候会“挖坟”，从而带火一些优质的老视频。

所以，对于比较优质的视频，你要持续做、评论、转发，不断运营，也许过段时间这个视频就会被推荐了。

拍摄第一步——确定选题和剧本

定位是什么，是要实用？要搞笑？要走心？还是要猎奇？

剧本是什么，就是拍摄的流程和整体方案

拍摄第二步——拍摄思路与形式

画面如何吸引人？帅哥美女出境，利用滤镜、美颜、特效功能，画面要够美

如何让观看者停留时间更长？

实用类：快速说明主题，封面配文案

娱乐类：搭配有吸引力的音乐

结合真人出镜效果更佳

拍摄第三步——拍摄工具&规则

结合可以帮助拍摄的工具：拍摄支架、打光灯等

准备好服化道：服装、化妆、道具等

充分利用内置相机的自带功能运镜：速度、倒计时、慢动作等

需原创、无水印：主要指本地上传的视频

拍摄完成——编辑视频

背景音乐：利用不同风格音乐打造视频风格，安卓版抖音可本地上传音乐

特效利用：（主要针对本地上传的视频），充分利用动作、倒流、反复等效果

封面选择：选择视频里比较精彩的为封面

视频发布

发布时间：结合定位人群刷抖音的习惯和当时的状态

标题：不宜过长，简明扼要，加入悬念、反问等

封面：选择最精彩的画面作为封面，吸引观看

评论&私信：积极回复评论、私信，被翻盘的粉丝可以成为忠实粉

- 1、高颜值、帅哥美女
- 2、爱演的戏精
- 3、唱歌、弹琴等才艺高手
- 4、技能教学类、如厨艺、装修
- 5、创意类、特效
- 6、男女反串
- 7、萌娃、萌宠
- 8、美景、旅游分享
- 9、卡通动漫
- 10、真实感人的视频故事、人物瞬间

总之是和生活相关的美好瞬间

- 1.有水印
- 2.不适合传播的内容，抖音很重视未成年人的健康教育
- 3.含有疑似广告的内容
- 4.内容和形式长期无聊、单一，经过几次推荐后效果不佳，便会降低账号权重，逐渐沦为“僵尸号”
- 5.视频画面模糊，不可分辨

不一定。那些两遍一模一样的，能火的是微乎其微，大部分是依旧表现持平。

那么，怎么发第二遍才能火呢？可以通过优化标题文案、更换更吸睛的封面图、视频内容重新剪辑优化、在评论区做好互动等方式，让第二遍发出去才有机会火起来。

分两种情况而定，第一种，这个作品里带有一定的地方属性，比如：方言、地域、标志性建筑、标题描述等，那么，加定位会增加被推荐的权重。但如果你的内容过度垂直，或风格统一，且整体内容跟地方属性没有半毛钱关系，那就别加。

有助于曝光。POI 是视频的正常信息，且是抖音的一个分发入口，POI 详情页是一个类似于关注页的内容聚合页，任何带该 poi 的视频都成了你的潜在引流渠道。丰富视频信息。对于美食视频粉丝来说，POI

可以让他们了解到店铺所在位置，也让你的视频内容信息更丰富。

简单说就是：在不减少原有流量的基础上，新增了一个流量入口，只要在适合的时候加都是有好处的，详见上一条。

对于美食探店视频来说，用户通过你的视频点击了解位置信息，说明用户通过你的视频对这家店产生兴趣，也说明你的视频内容对用户有较高吸引力，这将使你的内容更有机会成为较多流量的视频。

引导用户点击 POI 图标的方法很多，可以有如下3个路径：

- a.视频内口播引导：想知道这家店在哪里？就点击左下角的图标！
- b.视频文案引导：今天去 这家店，点击图标偶遇我！
- c.评论引导点击：回复提问店在哪里的用户，告知点击评论上方的图标就知道啦！

不会！因为店铺对于美食探店视频来说是一个合理的内容发生场景，所以告知用户地址是合理的信息。

但是不可以出现长时间镜头露出店名和活动的行为，比如 10s 视频出现 5s。

打上标题，让精准受众一看就知道你要表达的主题是什么，更利于精准引流；

一旦陌生抖友因为你的一条抖音成为你的粉丝，那么，统一的封面风格，会让属于你这个垂直领域的新粉丝迅速成为你的精准粉，有利于高质量粉丝的沉淀和粘性的培养。

1.抢热评：多关注自己领域的一些大号，在对方视频推送之初就抢先留下精彩评论，一旦他这个视频火了，你的评论量和关注度也会一同起来，而大号的粉丝本身也是你的潜在粉丝，通过不断抢热评便会源源不断的引流过来。

2.上DOU+速推充值。这个功能简单说，就是付费给抖音平台，在自然算法的基础上增加精准推荐的曝光。

最好加！这个slogan即为你的标签，一个独有的，能让大家记住你的元素。例如：我是papi酱，一个集美貌与才华于一身的女子。

然并卵。翻看有些量上百万的视频账号里的其他视频，可能只有这一个火了，其他的没人看，这样的账号是没有商业价值的，真正值得花很长时间去研究的是如何持续生产爆款视频的模式和流程，而不是痴迷于打造出一个就觉得自己很牛逼了。“水滴石穿”不在于一滴的魅力，而在于持续的威力。

首先，一定要明白，在抖音的算法推荐机制下，标题的功能不止是为了吸引注意力，最重要的功能是，通过你的标题告诉算法，该推荐给怎样的精准受众，比如，你的标题里的所有字眼和语句都是围绕着自媒体来写的，那么在第一波推荐的1000个流量中，自然会更大比例的推荐到喜欢看自媒体类型的粉丝那咯！这样得到的4项指标是不是比不精准推荐的视频高很多呢？

所以，在微信里的各种震惊体就别用了，在去中心化的算法推荐下，这一套是没用的。

可使用疑问句，而不要一味的用陈述句。例如：陈述句：皮肤保养的5个技巧了解下。疑问句：除了这5个皮肤保养的技巧，你还知道其他的吗？对比一下，是不是会发现后者更能激发想补充评论和查看评论的欲望呢？

一般是控制在7—20秒之间，可以得到一个比较好的视频完播率，超过20秒以上，如果你的内容不是太出彩就很可能刷过去了。

奉劝你，这种小心思最好别动。因为机器的机制和路径与抖音官方的逻辑是相悖的，很多号刷了但没事，其实只是官方还暂时没找你麻烦罢了。但对于想做成大号的运营者来说，一旦多次，或者大规模，将来的视频是不会得到任何流量推荐的，这个号就等于废了。

有用，但对于提高推荐量的帮助不大，因为在官方那这类的操作的加权很小，前期刚起步可以玩玩，到了后期想提高4项指标，还是需要靠原创的好内容。

抖音是基于算法的内容分发平台，不存在运营干预。所有没有热门/限流的逻辑。视频没有以前火，首要思考内容的问题。算法分发非常公平公正，优秀的内容就能脱颖而出，没有其他别的因素。且现在有更多的优质创作者，更多的优质视频，用户对视频的要求也是不断提升的，所以大家切忌一成不变，要不断打磨内容质量，多学习、多总结。

不会影响。但是删了可惜，建议私密就好。

视频不见了=内容违规被平台审核下架

视频在审核=视频正常进入抖音平台审核流程，耐心等待即可。

一般情况下，审核会在几分钟内完成；随当日机器人和人工状态的不同，部分作品审核时间可能会延长。抖音有专门的工作人员监控审核时长，针对性调配机器人和人力投入，尽力保证用户体验。

美食认证属于个人认证，在APP内【账号与安全】--【申请官方认证】--【个人认证】中进行申请。申请美食自媒体认证需除抖音外平台粉丝大于50万且抖音粉丝大于100万。

参与原创音乐人项目！当上传音乐超过2首就会显示原创音乐人标识。

企业认证出现问题，将抖音号、截图、问题等信息发送至邮箱renzheng@douyin.com，邮箱会在两个工作日内回复。

万事冷静，我们有账户追回的处理方案。按如下处理即可，同时提醒大家官方不会向大家索要验证码。

先找到运营同学，说明被盗详情，将账户封禁及时止损。

请按照以下指示准备相应材料，并发送邮件至
feedback@douyin.com 请将邮件主题命名为【申诉资料+抖音昵称】。

需要准备的材料如下：下载并填写《账号申诉申请书》，打印纸质版并签字，上传电子版（命名为昵称+抖音 ID+申请书）以及附有签名的纸质版照片。

本人手持身份证和写有“仅用于抖音盗号找回”纸张的照片。要求本人、身份证和纸张在同一照片中，且字迹清晰可辨。

本人被盗经过的详细阐述，可附上诈骗方账号信息，以及所有截图证据（请将图片证据汇总至同一 Word 文件中，命名为昵称+抖音 ID+阐述）。