

抖音企业蓝V七大功能解读，4种变现方式

产品名称	抖音企业蓝V七大功能解读，4种变现方式
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

个人账号和企业帐号最大的一个区别，在于企业帐号可以做营销内容，打广告；而个人账号，则会受到各种限制，且可能对账号造成四级不利影响。

第一级，不推广。平时，1条短视频，播放量1w，但明显在做广告：“你这个酒好香啊！”“这包泡面好浓啊，泡出来好好吃啊，大家都去买吧！”其实可能只是真心地分享一下，但以前1w的播放量，现在可能就1000，甚至500。第二级，限制流量。换一台手机，换一个账号，翻到主页，会看不见这条视频。但恭喜，账号健康度并没有受到影响，只是这条视频被限流了。第三级，删除，通知遵守抖音公约。被删帖后，账号进入灰色地带，且被监管，再发视频可能会被频繁审核。第四级，降账号健康度通知在今后50天，或30天里，我们会监管这个账号，流量特别差。期限内没任何营销内容，账号的健康度才会慢慢恢复。

个人号，记录美好生活即可；企业号，行销内容不打压。但每一个打开抖音的人都不愿看到广告，只想看到自己想要的价值无论是漂亮的小姐姐、小哥哥，还是干货的输出，萌萌的宠物，或者心灵的鸡汤，幽默的段子。因此，即便是蓝V号，广告也请做得幽默点，艺术点。割韭菜，求关注，一样得不到流量的扶持和推广。蓝V账号可以做广告，但特别赤裸的广告内容是不可以DOU+推送的。抖音在这方面也是为了净化自己的环境，提高每一个使用者的感受。

蓝V账号，除了行销内容不打压，其实还有23项非常优秀的特权。这23项特权，分为三大板块。一、尊贵身份识别；二、营销获客；三、五大数据维度监测。23个板块，这里就不一一赘述，将它简化成8个特点。一、姓名；二、地址；三、电话；四、60秒的视频；五、购物车；六、优惠券；七、视频置顶；八、广告营销内容不打压。第八点刚已介绍，下面就不啰嗦了。一、姓名，即蓝V账号用企业营业执照注册

后姓名是得到保护的。比如猪蹄商贸有限公司，别人在注册猪蹄的时候能注册，但在查猪蹄的时候，企业账号是置顶的。不管别人底下有几百万、几千万粉丝，您就一个粉丝，两个粉丝，三五个粉丝都没关系，蓝V账号总会显示在第一名。这是姓名的保护。二、地址对于实体店，比如水果店、奶茶店、健身房，都可以直接认出地址来。每一个看到视频的人都可以走到地址里面包括想刷广告，刷DOU+的时候也可以这个地址为中心，刷周围六公里、八公里、十公里。三、电话个号是挂不了电话的，如果挂了个人电话，账号健康度是受到威胁的，而企业号OK。四、60秒视频权限个人号刚开始的时候是15秒的权限，1000粉丝以后会有60秒的权限；而蓝V账号，一开始就有60秒的权限。但要注意，短小、精干、精炼、集中、经典这些词都是属于短视频、小视频的属性。故有人提出要5秒嗨，15秒那么长干嘛，5秒就让观众get到我们的点。现在大家已经提出3秒嗨，甚至1秒嗨。当然，现在抖音已经对普通个人号也开放了60秒视频权限，但也还是没有长视频权限，这个其实是一回事。五、直接开通购物车开通购物车就可以直接卖货、变现，无论是通过直播还是小视频。再强调一遍，广告内容要优秀，要幽默，要有干货，有价值。六、优惠券的功能有些朋友可能对优惠券不太理解。每一个消费者更在意自己感觉赚到便宜，并不一定真的要赚到便宜。让他感觉到自己赚到便宜了，就增加了他下单的可能性，所有优惠券用好是神器。七、视频置顶功能当已经拍出了20条视频，甚至100条视频的时候有一条视频火了，别人在公共区域的流量刷到你了，滑进你的主页以后哇，你200条视频，到底看哪一条呢？一般来讲，我们会选择最多的。但最多的那条视频，有可能并不是您最希望大家看到的那条。而不管大家愿不愿意看到，但是您愿意让大家看到的视频，至少可以挑出三条来置顶。

总结：这便是个人账号和蓝V账号的区别。所以，企业为什么不开通蓝V呢？如果单纯只是为了记录美好生活，个人账号是可以的。如果红了，很好，有很多的粉丝喜欢您，随便发一条：我肚子疼了。然后就会有很多人嘘寒问暖：多喝点热水啊，要不要吃碗面条，去睡一觉？你会觉得前呼后拥，还有很多人关注您；如果不红，若干年后看自己的动态视频也是一件很有意义的事。但如果想用它经营、变现，那么还是蓝V账号更有意义。