

# 【抖琦琦原创】为什么那些人抖音粉丝那么多？因为他们知道这1个规则和8个套路！

产品名称	【抖琦琦原创】为什么那些人抖音粉丝那么多？因为他们知道这1个规则和8个套路！
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

抖音媒体运营公司、品牌方抖音运营团队要做好抖音，必然要建立强大的内容生产能力。

内容生产能力，必须基于对抖音营销的系统认知，以及对抖音爆款内容生产逻辑的掌握，有模板才能复制。

一个规则：

抖音的推荐机制其实是和今日头条的推荐机制差不多的，头条的推荐机制是先推荐给1000个人，如果这1000个人里面和转发的人比较多，比如超过500，那么就会再进行推荐另外一波。推荐给10000人。

如果转发量也比较高的话，那么就会再推荐给100000人，按照这样的方式依次类推，所以我们就会发现为什么有些人的推荐量那么高，就是被系统推荐了好几轮，最后达到了一个比较高的量。

同样，抖音的推荐法则也是，先有第一波的推荐量，然后才会有第二波，第三波，所以第一波的这1000人非常重要。

有些人就看到了这个规则的可利用之处，在刚刚发布出来之后，就通知好友帮其转发和，给抖音一个错觉，哎呀我去，你这内容这么好吗？我还没推荐，就有这么多的人和转发。

那我还等啥啊，也给你再推荐点呗，于是就进行了范围扩大式的宣传，这样就更大程度上的为成为爆款视频做足了准备。

八个套路：

### 1. 18:00以后是用户刷抖音的高峰期

为什么要说这个呢？其实这和我们公众号发布内容一样，找出读者喜欢看公众号的时间，在那段时间发布内容，阅读量就会稍微高一些。

### 2. 原声有版权限定，千万不能拍

在抖音上不能用别人的原声，否则就会侵权，怎么判断呢？

举个例子：假如我今天在网络上，看见别人发布的原声音频（别人原创，或者是他独创的某种声音），我觉得非常好听，就 down 下来。

然后在抖音通过自己的账号，发布这条原声音频，这个时候就算侵权了（如果你是在抖音里，copy 其他用户的视频、音频内容，那是没关系的）。

### 3. 代入法

品牌商做抖音，包括有人说汽车4S店做抖音，房产中介做抖音，风景区做抖音（是否想起了僵尸桥）。如果天天换模板，换外景，换机位，换剪辑，是不是会人仰马翻？

那又要制作新抖音视频，怎么办呢？方法是，换汤不换药的代入法。

### 4. 翻转法

既然是抖音方法论，抖音15秒视频，如何更加出彩呢？

这里不得不提到大家都熟悉的戏剧方法——翻转法。

难道大家做视频的时候，不想试着来一场【翻转】吗？

仪式感系列为什么火？翻转，反差。

## 5、嵌套法

第五个方法是用来解决抖音视频的3个问题而诞生的：

信息量单薄；

用户缺乏吐槽点；

视频缺乏耐看性。

这个方法，就是——急剧增大信息量的嵌套法。

## 6.异性相吸果然是永恒道理

听过磁铁异性相吸没，异性之间也存在这样的道理。

本来我是不想承认的，因为我走在大街上，总是喜欢看小姐姐（本人性别女），怎么不见我看小哥哥呢？

不过看到这组数据后，我不得不承认，异性相吸还是非常有道理的。

## 7.正能量鸡汤

这个目的是为了传播正能量的，一般正能量的都会获得不错的关注。

这里面有四种类型的，家庭类的，职场类的，社会类的，还有一种就是鸡汤美文类的。

直戳痛点，无以言表。

## 8.平台推出的活动

对于平台推出的活动一定要积极参与，因为刚刚推出活动，只要质量过的去，都会获得不错的推荐，运气好就能上热门，一般人我不告诉他！

而这一篇文章，正是服务于抖音运营人员，让我们早一天走过土路时代，来到铁路时代、高铁时代。

文章结尾，我们再给各位送上一句话，这句话或许能让这篇文章在您这里的价值再翻几番：

你真的认为，这1个规则和8个套路，只能用在做抖音吗？

还有不懂的怎么做或者想了解更多抖音运营技巧的可以关注AI自媒体，或者私信问我，我会一一给大家回复