

# 详解抖音算法：为啥百万粉丝的抖音号，直播时才几十个人在线？

产品名称	详解抖音算法：为啥百万粉丝的抖音号，直播时才几十个人在线？
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

2016年9月26日，一款名为A.me的APP正式上线。

3个月后，A.me正式改名为：抖音。4年多以后的今天，这个APP，你要么用过这个，要么听过。从默默无闻，到全球20亿次下载，抖音凭啥这么快？天空飘来两个字：算法。没有算法的技术驱动，抖音无法飞速发展；不懂抖音算法规则，做不好抖音运营。为啥我的视频发布后，播放量才几百？为啥我让亲朋好友点了那么多赞，播放量还是上不去？为啥我开了直播，才几个人看？为啥那些百万粉丝的大号，开个直播也才十几个人？这些灵魂拷问，还得从抖音的算法说起。—1—算法是啥？你打开浏览器，随手搜了下最近想看的新车打开淘宝，发现有这款新车的促销信息打开抖音，正好是这款新车的试驾广告..这就是算法。我们不需要知道“协同过滤”这样的专业名词，只需要知道“老大哥”（大数据）始终在盯着我们。他可能比我们自己，还要了解我们。我们的每一次滑动，每一次点击，输入的每一个字...都逃不过大数据的监测和分析。于是他就根据我们的喜好，推荐我们看这个，看那个。这就是：兴趣推荐。你越感兴趣的内容，系统推荐得越多。所以当有人一打开抖音全是小姐姐的时候，你只好笑而不语...—2—有啥区别？兴趣推荐，往往跟另一个词联系在一起：去中心化。过去，我们看报纸看电视，是报社和电视台的编辑，决定了我们看啥。千人一面，这叫中心化的信息分发。现在我们刷抖音，刷头条，每个人的界面都不一样。千人千面，这叫去中心化的信息分发。微信也是去中心化，但却是基于社交关系（粉丝）的分发规则。你得是我的好友/粉丝，我发的朋友圈/文章/视频或是的文章/视频（看一看、视频号），你才能看到。但抖音不需要你关注我，只要系统判断你可能对我的内容（视频）感兴趣，就会推荐给你。微信，粉丝很重要很重要；抖音，内容很重要很重要。—3—八级流量池我们发了一条抖音后，算法具体是怎么推荐的？有人经过摸索，总结出了抖音的八级流量池。

关于各级流量池的具体播放量，存在一定争议，但这八级流量池经过无数次的验证，基本靠谱。你的视频发布后，就需要经过这八层关卡的层层选拔，才有可能通关成为全国热门。选拔标准是啥？最主要的有三个标准：完播率>互动率（/评论/转发/关注）>帐号历史表现完播率，就是用户完整看完视频的比例。这是最核心的一个评价指标，很多运营的黑科技，都从这一指标延展而来。举个栗子：为啥很多人推荐你把视频做成10秒左右，短小精悍？—4—粉丝有啥用？现在我们再回头看文章开头的几个问题：问：为啥我的视频发布后，播放量才几百？答：视频不给力，没打赢初级BOOS，升不了级，只能待在初

级流量池。问：为啥我让亲朋好友点了那么多赞，播放量还是上不去？答：最核心的指标是完播率。一种情况是：亲朋好友碍于情面，光速，然后滑走，并不提升完播率。另一个：别当大数据是傻子，你那些亲朋好友已被记录在案，都是无效反馈。要想回答后两个问题，得说说粉丝了。首先，我们要明白：短视频和直播，是两个流量池。直白地翻译一下：短视频做得再牛逼，直播都要从头再来！你可能要问了：那粉丝还有用么？？？有用，两点：1.不论是短视频还是直播，都会分发一定比例给你的粉丝。有人总结：短视频比例在5%左右；直播惨兮兮，千分之一甚至万分之一都可能。2.粉丝的运营，对于带货来说无比重要。这里不展开了，能导到私域流量的粉丝多么值钱，大家都懂。好了，我们再试着回答最后两个问题：问：为啥我开了直播，才几个人看？答：再正常不过，你正处于直播的初级流量池。问：为啥那些百万粉丝的大号，开个直播也才十几个人？答：再真实不过，也还处于直播的初级流量池。最后的话：抖音的算法，就是抖音这款游戏的规则。