

手把手教你运营抖音号赚钱

产品名称	手把手教你运营抖音号赚钱
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	10.00/h
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

要不要做抖音？如何做抖音？站在企业的角度来说，抖音无疑是目前最火的推广渠道之一，不管是吸粉还是做产品销售、提高品牌热度等都能起到很好的推广效果。从个人的角度的来讲，在抖音上能火的概率相比现在做公众号、自媒体难度要小很多很多，也是最能体现个人的价值，视频创意，运营能力，成交能力以及全流程的设计能力。举例子说，目前甲方有很大的需求量，很轻易的就能接到广告，依靠这些广告赚取的广告费可能比很多人辛苦干一个月的工资多的多。做抖音运营有两种方向可以尝试：第一种相对简单，既然简单价值方面就不会很高，这种方式就是运营者经常会用到的搬砖方式。第二种难度就比较高，全部采取原创的形式，而这种方式价值无疑要高很多。这里的价值指的就是在同等数量的粉丝情况下，采用搬砖方式也是有提高价值的方式，但不排除有其它情况，比如说你有50个抖音号，总粉丝量超过千万，这种就不能相提并论了。本文主要从3个维度来说清楚前期准备、怎么执行、怎么变现。

一、前期准备之前有某位大神利用爬虫把抖音一天内所有的短视频数据给扒出来了，共计2万多条数据，这份数据到手之后，从这份数据中找出我们想要的几个重要关键点。找出其中重点关注的标签，这些标签中包括关注点、时间点、爱好。对2万数据进行筛选，再经过分词词频统计，排除亲中存在的无效词，筛选出的高频词有“自己”、“喜欢”、“可以”、“真的”、“教程”、“化妆”等，我们把这些引出之后可以干嘛。接下来是时间段，做这个主要是统计用户的行为习惯，可以客观的看出用户的活跃点是在什么时间段。

在再根据上面用户的发布时间段统计出这个时间段用户和转发量作为参考，最终就可以得到比较准确的时间段。

从这些时间段中我们可以很明显的看出效果的差别，下午13:00以及晚上18:00是用户的高峰期。在统计出的2万条数据中再进行一次用户的分布曲线的清洗，从中我们可以得出一个大概的数据分布，绝大多数视频的都低于700，过万的视频占比并不多，而这个就是抖音的数据早就的。假如按照之前今日头条的算法，它都是计算你前面的1000个推荐量，而你获得的转发量于量，如果这个时候你的量与转发量高的话它

就会再推送一波流量给你。

所以前面的1000将会起到至关重要的作用。上面讲的是用工具把数据筛选完后再进行人工筛选，为什么要进行人工筛选呢？人工筛选就是为了得到热门视频的标签，参考这些数据是为之后的视频做铺垫，之后做的短视频可以朝着这个方向。大概类型有以下几大板块：1、搞笑段子；2、模仿；3、才艺；4、舞蹈；5、特色景点；6、励志鸡汤；7、恶搞；8、撩小哥哥撩小姐姐；9、正能量；10、挑战；11、炫技能。统计出来的这些热门标签最终都是用来满足热门背后的人性属性，因为只有属性才可以复制，内容不能模仿。在这里给大家祭出大杀器，疯狂传播触发公式：货币、社交、诱因、情绪、公共性、实用价值=传播。但你看到这类视频的时候，你可以思考一下背后到底有哪些关键点触动了、转发。视频二次传播的核心点，一种是在利益层面的驱动，而这个驱动的方式也有很多，比如微信点转发送礼品，送礼物等，在抖音里面也有一批人这样玩，尤其是年前的时间则种模式也是疯了一段时间。这个例子就是典型的利益驱动，除了利益上面的驱动，另外还可以再调动的就是社交货币价值的六个维度。

6个价值维度（Conversation）交流讨论、（Affiliation）归属感、（Advocacy）拥护性、（Utility）实用价值、（Identity）身份识别、（Information）信息知识。你可能不知道经常有一些用抖音组织暗号的方式，这就是典型的身份识别，还有带货能力颇为不俗的产品，有很多都是实用性的产品。上面的准备工作都已经完成，你知道发布内容在什么时间段比较好，以及发布的内容需要具备哪些比较容易传播的属性，下面就来说说一些实操的小细节。二、抖音号该如何做任何不能变现或没有商业价值的运营都是浪费，首先你需要根据你变现的方向去设定你账号的调性。这里有两个方向，第一种是搬运流，第二种是原创流。如果你是做原创流那你就需要好好想想账号的定位了，这是很关键的一点，而搬运流则无须太注意这一点。这里举个栗子，假如你是做服装类的抖音号，正确路线是把抖音号进行认证，这其中有个小技巧，抖音和今日头条是互通的，如果你有头条号那就在好不过了。假如你头条号有几千或几万粉丝，这就是好的基础，另外一种方式就是利用微博认证。还有一点就是你的头像及个性签名，把粉丝导入到微信，个人号或者微信公众号，至于具体为什么要怎么做后面会说到。如果你更偏向于搬运流，你第一步需要做的是去参考一下其他平台，适当的找一些小V用户的视频，根据他们的调性去设置你的调性就可以了。在这里需要强调的是你的变现用户是什么你就要找目标用户是你变现用户的小V，不是去搬运什么热门。养号是在模仿真人的行为，如果一上来就大量的发布短视频作品，这样会被系统认为营销性质过重没有推荐量。正常的发布数量是头三天发布1-3个原创性视频，在这期间你可以查看别人的作品，别人的作品。这里都无论是搬运号或是原创号都很适用。完成养号之后，我们就拿搬运流来说，号养好后利用工具批量下载目标小V的视频，而这其中你就需要利用到转码工具，这是为了防止识别。搬运的来源可以是国内短视频平台，比如快手、火山等，国外的像youtube等内容来源。每天最好不超过5个短视频，不建议发太多，每天可以搬运1-2个短视频。影响抖音推荐量的数据我们在上面已经说了。

率是第一层的数据，若果这第一批的数据不客观的话就需要去某宝了，在推荐量的前提下可以刷取一定的量，这样才能触发之后的一波推荐，重点提示推荐不宜多刷。到了这个时候抖音会识别你的视频，如果你的视频有价值系统之后会再给您一定的推荐，做过某宝的应该都知道螺旋刷单，这里就叫螺旋刷单。而这样的好处就是容易形成一个正向的循环，增加视频爆的几率。除此之外保持正常的留言互动，不要留言一波接一波的你一句回复都没有，这样是会导致降权的。如果你的视频没有留言，系统会判定为质量太低，之后就没有推荐量了。这些做完剩下的就是每天用机器批量运行，原创难度大，你每天需要想创意以及制作视频。不过就没有转码一说。伪原创短视频，搬运的方式只适合短期玩，长期还是建议根据用户兴趣去匹配我们自身的调性做原创号。具体的软件就不多说了，搬运的重点是多号。三、变现抖音变现的模式，目前抖音有一部分是接广告赚取广告费，正常来说只要你的粉丝达到10万左右就会有甲方公司主动找上来。这是最简单的方式。我们上面说到了引流，那么我们会把一些粉丝导入到公

众号或个人号。举个栗子看看：1、公众号细分（IP号）行业号需要有一定的水准，需要你对行业有深入了解，或者你有兴趣分享，这个模式有7个核心的要点；薅羊毛、卖课程、卖流量、卖社群、卖服务、卖产品、卖傲娇（其实就是“打赏”）。2、个人微信号个人号相比于公众号就少了一环触发，这个也是基于游戏号不适合公众号去做变现。打比方说美女号做的引流，很多人过来都是看你的美貌的，对你的才华关注度不高，当然也有些特殊情况。个人号变现方式跟ip是差不了多少，重要的是如何提高转化率。这里就简单说几个提高转化率的方向你的定位以及呈现的方式，个人的微信号打造三个层面。