

我教你抖音卖鞋子怎么引流？

产品名称	我教你抖音卖鞋子怎么引流？
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

操作流程

一、视频制作

要在小视频上赚钱，第一内容吸引眼球是最重要的。最好的方式还是自己去拍摄。比如，找一些其他平台的热门的视频，别人拍什么我们拍什么就好了。做饭、生活小妙招、化妆、跳舞等等等。在用户量巨大，稍微用心制作几个视频，就可以抓住很多粉丝。

首先，抖音上有很多炫酷有趣，并且是自带的剪辑功能，可以用特效剪辑等多种玩法，反正怎么炫酷就怎么来。

其次，视频的封面，清晰，而且标题和视频内容符合，给别人的第一映像就是吸引想点进去看的欲望。

最后，视频上传比较简单，但要记住一点，什么时候人流量多，我们就在什么时间发。比如发布视频的时间，手机用户量大的时候一般是早上的七点到十一点，下午的五点到七点，晚上的八点到一点。符合用户习惯，这样才能得到用户最多的回馈和关注。

二、推荐机制

需要注意，一定要了解抖音的推荐机制。我们做视频，目的是要获得推荐，这样才能获得更多的曝光。

要知道，抖音的算法和头条一样，经常关注某一块内容的用户，平台就会不断推送类似视频。对我们这种刚刚出炉的制作者而言，最大的利好是：只要视频出彩，一样可以获得几百、几千万的曝光。

目前，抖音视频的观看入口有两个：推荐和附近。因此，它的推荐流程大致如下：发布视频之后平台会给一定的曝光量，首先是附近的个别用户能够看到，如果用户喜欢，会给你或者评论，甚至是转发，也证明了这个视频质量好。

只要视频质量好，平台就会自动给到10万播放量级、100万播放量级，依次上升的流量池，每上一层都是根据视频在原有流量池中的表现决定的。这些表现包括，比如、关注、评论、转发等，根据这些数据表现，达到某一个数值，就会把视频推送到下一个更大的流量池。相反，如果数据衰减了，就会减少推荐。

因此，前期我们还没有太多粉丝的时候，只有质和量都上去了，才能增加曝光度，带来更多的流量。