

抖音上汽车类账号有哪些内容上的共同点？如何做抖音汽车账号才能变现？

产品名称	抖音上汽车类账号有哪些内容上的共同点？如何做抖音汽车账号才能变现？
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

现在非常火的短视频软件，是我们手机里必装的一款APP，它的普及率非常的高，每天的浏览量和播放量都是很大的，很多商家和个人看中了这个流量开始在上面做广告了，那么如果我们开有淘宝店，要怎么在抖音视频里加上链接呢？

抖音出现关联淘宝的卖货链接，多个百万级以上的抖音号中，出现了购物车按钮，点击后便出现商品推荐信息，该信息直接链接到了淘宝。

至此，抖音从一款「短视频消费升级的产品」大步迈向了「消费升级」。此次抖音直通淘宝，可以估测，是今日头条的既定方案。

抖音上赚佣金人家退货有佣金吗？

具体投放规则暂不知晓，应该为邀请制。

抖音短视频加淘宝链接的方法是什么？

1、抖音淘宝链接添加方法，首先，抖音有意无意中，已经成了带货小能手，不仅让「答案茶」大排长龙，多款淘宝、天猫的商品也被抖音带火，连卖家都猝不及防。

2、比如佩琦手表带奶片糖、刷鞋海绵的、蟑螂抱枕、喷钱武器等。抖音评论中也多有类似评论这是我在抖音被种草的第1632个东西

3、而今日头条在2018年初，上线了服务电商客户的工具「放心购」，这算是抖音接入电商的便利和先兆。放心购连接了中小电商和头条体系各产品矩阵、及相关自媒体达人，为电商提供精准广告解决方案。如果想要在抖音视频里加链接只要按照这个放心购工具里的操作流程就可以了。

4、从内容产品的盈利模式，以及达人网红的生存方式层面，也决定了抖音始终都会走上「网红电商」这条路，只是时机早晚的问题。

高二开始做抖音

每天刷 5 小时，只研究怎么带货

斌斌是湖南人，话不多，我们的交流断断续续，中间因为学校信号问题中断一次。

他说自己从高二开始接触抖音运营，目前有三个人的团队一起做短视频。

新榜TV：你是什么时候开始做抖音的？

斌斌：一年半前开始做抖音，那会我们做图文形式，很简单，也挺容易。最近才开始带货，图文内容做了很久，做过几百万粉丝，但是商业化效果不好。

新榜TV：只在抖音做图文吗？还是开始也在公众号做图文？

斌斌：一开始就只做短视频，别的都没做。

新榜TV：一年半前你刚开始玩抖音，你对抖音的认识和现在对抖音的认识肯定不一样了吧？

斌斌：嗯，那会我就觉得变现特别难，因为我做的是图文，没有变现渠道。然后现在出现了带货，觉得很神奇吧。

新榜TV：你在抖音做图文是做什么？情感鸡汤内容吗？

斌斌：当时就做情感、鸡汤和游戏三大块。

新榜TV：你每天会花很长时间刷抖音吗？

斌斌：每天看5小时，大部分时间泡在抖音里，不看娱乐，娱乐吸引(人)就看，完全没营养还是算了。或者每天看到一个好内容，把(这个)账号所有视频全部看了。

新榜TV：你还在上学，一般什么时候刷抖音？

斌斌：大学时间还是比较多一点，经常晚上看视频，有时间就看，没有刻意。

新榜TV：你平时看带货视频会注意哪些细节的点？

斌斌：我会看整个账号，包括粉丝量，它是不是转型了，它的视频是投了DOU+还是自然流量，都会关注。

新榜TV：当时做的时候会养号吗？你觉得养号要注意哪些？

斌斌：那会我自己不存在养号一说，后来才慢慢开始养号。其实养号就是一个正常用户行为就行了。

新榜TV：你是什么时候开始摸索做带货视频？

斌斌：三个月前。短视频带货也没太多难处，我知道什么东西能火，什么不能火，什么东西已经泛滥了，我都比较清楚，一看就了解什么能做，什么不能做。

新榜TV：一看大致心里知道能火，这种判断其实很多人没有？

斌斌：对，现在知道哪块能做，就算是做IP做网红我也知道哪块能做。

二

只投了1块钱DOU+

抖音带货，95%的人都不赚钱

目前，打开抖音搜索这条爆款视频，账号内容已经不显示。

「小莎姐」账号的视频在完成3.5万单带货量后，官方下架了购物车链接。差不多四天前，账号内容就看不见了，斌斌告诉我们应该是官方封的。

在抖音搜索「小莎姐」，我们发现有很多相同的ID，应该是模仿爆款「小莎姐」出现的。

新榜TV：我发现抖音上出现好多小莎姐，都是模仿你吗？

斌斌：不清楚这个，截流吧，我也不懂为什么。

新榜TV：你那条视频是发完马上就来流量吗？

斌斌：凌晨发布，早上流量10万。

新榜TV：大家都在各种揣测为啥流量能这么大？因为击中算法吗？

斌斌：没有算法一说，自然流量多研究就可以看出来了。看多了自然知道哪些能够火。

新榜TV：那条除痘的视频，你有做过什么总结吗？

斌斌：我不是第一个创新的，首先，当时我发现图片转化率完全OK，自然爆也很正常。我看到过很多人也是自然流量爆了，觉得很牛，认为完全可以往我这块走，知道能爆，也明白要看运气。没想到做了一炮而红，我也不清楚为什么。

新榜TV：所以让你总结几点经验，是不是你也觉得挺难？

斌斌：嗯，当然里面的细节也有很多。

我不可能说做这件事，说做马上就成功。因为自己长期做，知道什么东西能火。比如说我们做好物(带货)，那么多人在做，95%的人都赚不到钱。然后他们拼命想着做内容，其实也没做出优质内容，他们想着要跟风、要模仿，但是人家做的东西是有技巧的，而不是说你完全做出和我一样的内容就行。

我们做的本来就是硬广告，如果你模仿我的硬广，你觉得你会成功吗？就和很多品牌一样，别人能做KOL，你做不到。

我那段视频60%有运气成分，其实我没做多少号，那天我就发了两个视频，我觉得这个想法不错，谁知道一试，突然就爆了。

新榜TV：你现在做了多少抖音号？

斌斌：我这边大概 10 个号，很多号都没用，放着没动，我发东西很少。

新榜TV：很多人猜测，这条视频一定是投DOU+用钱砸出来的？你前期有计划投了DOU+吗？

斌斌：没有，看这个流量速度就知道。投了 1 块钱，被别人投了 200 块钱。DOU+流量很慢的，自然流量速度控制不住，特别快。

新榜TV：别人帮你投了 200 元DOU+，是你认识的人吗？还是你也不知道谁投的？

斌斌：我也不知道，我才不希望他投，我不希望任何人帮我投DOU+，这会影响我的自然流量。

新榜TV：怎么判断到底是自然流量还是DOU+来的？

斌斌：当你做过DOU+之后，做久了就能看出来，单单看产品价格这块都能看出来，如果投DOU+首先考虑的是产品的价格和佣金。

新榜TV：你的视频文案是经过深思熟虑的吗？还是想到就这么写了？

斌斌：肯定是想过的。我写这个标题必须是用户想看的，让用户往标题看，而不是往视频看。