

# 抖音运营的基本思路

产品名称	抖音运营的基本思路
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

1、建立人设建立人设的目的是为了能以人格化的形式来聚集用户群体和增加粉丝粘性。在抖音上面想要持续的火爆，打造人设就是最重要的一个步骤。具体操作流程就是首先可以先分析用户人群的需求的从而来设置账号定位，确定好账号人设和内容主线。之后再通过制作优质的视频内容来提高用户的崭新，最后可以通过品牌账号优质内容的沉淀影响，持续吸引目标用户，从而搭建抖音自有的粉丝流量池。

2、注重视频文案抖音能发挥文案作用的地方有标题、评论以及字幕这三处地方。标题、评论和字幕的作用都是为了更好的服务于内容，让用户直观地理解作者思路，这样才能触发他们互动的欲望。标题在提高视频播放完成度和互动率上起着关键作用，视频标题不够吸引人，就不会有人打开看视频，自然也就没有用户行为；有些视频的字幕也很重要，通常会需要在关键步骤上去添加字幕帮助用户看懂内容。

3、制造传播热点抖音的用户互动性特别高，这一特点也非常适合营销活动的传播和扩散。之前中国国家博物馆与七家地方博物馆联合抖音一起推出的“第一届文物戏精大会”H5刷爆某社交平台的这一个案例就可以看出来。抖音运营的4点启示

1、调整人设提高辨识度。玩抖音的人很多，如何让用户在这多人当中维度记住你了，我们要做的就是提高我们账户的辨识度。这里跟大家举个例子。在抖音上有个账户叫可爷，一个女孩子分享各种自己的日常，在前期账户一直不温不火，后来她发布一个视频“21天马甲线养成”也就是记录自己锻炼马甲线的过程，通过这一系列的视频粉丝量涨到100万，其实这就是打造自己一个人设，之后他还换了名字由可爷变成小哪吒，发型从之前的中分长发定型为哪吒造型，眉间也点了红色的朱砂，辨识度瞬间提高。

2、发布时间稳定经过我的观察，很多大v的发布时间大致是三个时间点，分别是上午的11:30，中午的13:30和下午的17:30，前期确实可以多发视频去检测哪个流量会好一些，但一开始建议一天发3-5个去检测时间点就够了，持续一周或者半月差不多就可以摸索出到底哪个时间点更适合账号调性，当然，流量是一方面，内容的优质才是获得巨大流量的不二之路。

3、工具与字幕所谓磨刀不误砍柴工，要想玩好抖音，必要的道具自然少不了，也就是拍摄工具、剪辑软件等等。另外还有一点就是字幕，因为在视频播放中，粉丝可能看不清商品的名字或价格，但肯定会看到视频中的字幕，这本身就是非常醒目的呀，也没法去忽略，所以要把握好对于字幕的使用。在这也分享几款剪辑工具和运营工具，iOS的【Videoleap】，效果堪比PR，安卓的【一闪】可进行简单的剪辑+字幕等等，还有一款【字说】可以直接语音转文字，类似AE字幕的样子，如果你还想做的更好，那就AE、PR都掌握起来吧。