

TikTok的商业模式 | 独立站代运营

产品名称	TikTok的商业模式 独立站代运营
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

产品详情

传统社交媒体的商业模式

大多数社交媒体平台都是通过跟踪用户数据来产生收入的。然后，他们会利用这些数据来帮助公司确定哪些用户适合投放广告。

广告会以原生帖子的形式出现在用户的动态消息栏上，但在底部会有一个“广告”免责声明。

TikTok的收入模式与其他社交媒体平台不同。

1.TikTok的 B2B收入模式

TikTok利用网红和品牌合作的伙伴关系盈利。

如果我想在TikTok上推广BAIB的话，我会先联系TikTok公司。然后，他们会根据我的预算和推广内容找

一位网红博主。而这位博主就会穿着印有BAIB的衬衫跳TikTok风格的舞。

而我支付的广告费会分给TikTok和网红博主。

TikTok用户可能不会注意到这些视频是广告。用户都会看到这些视频，所以这一点让这些广告比原生广告更有传播影响力，

2. 品牌滤镜 (Branded Filters)

在TikTok上，用户可以给短视频添加滤镜。一些品牌可能会为用户添加专属滤镜，让用户把品牌添加到他们的视频里面。然后，他们可能会请网红主播用这个滤镜拍摄短视频，其他用户看到之后就会跟着使用。一些品牌方可能会造势和滤镜搭配宣传。

在TikTok上，用户可以创建音频并上传到平台供其他人使用。这个功能带火了“ Put a finger down if ” 这个游戏。一些品牌会构思出自己的小游戏版本来搭配滤镜使用。比如，BAIB创建的游戏会贴上“ #BAIBFingerDownGame ” 的标签。

3.B2C的收入模式

公司希望跟电子商务平台合作。让用户可以在平台上购买商品。而TikTok则可以从平台的每一笔销售中获得提成。

TikTok可以跟不同的电子商务平台达成多项交易。跟某个平台签订独家交易协议也是一种选择。这种独家交易能让TikTok拿到更好的提成。

4.TikTok的开支

因为TikTok有不同的收入模式，所以公司在其他方面也有支出。

网红主播的居住——公司会为顶级网红买房子。房屋的各项费用由公司支付。TikTok还需要负担网红主播的生活费，包括购买食品、房屋维修、话费和交通费。网红主播需要视频设备、摄影设备以及化妆师来完成视频拍摄。

管理好网红主播的生活环境可以提高视频内容的质量。视频内容质量得到提高，公司就可以更多的收取广告费用。比如在12月，相比于纽约白雪皑皑的街道，品牌方更愿意在洛杉矶的海滩上投放广告。