

抖音网红主播直播带货

产品名称	抖音网红主播直播带货
公司名称	秦皇岛智鼎文化传播有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	暂无
联系电话	13903358291 13903358291

产品详情

抖音网红的推广方式有哪些？1.视频植入：把产品信息软植入到网红的视频中，进行发布，比如电影里面的广告植入，主人公拿出来带有某品牌的啤酒喝等等类似的2.直发视频：部分行业可以选择直发视频，比如游戏行业，以直发为主（直发指的是甲方自己录制好视频，用网红的账号发布）

可通过抖音引流的方式，

重点1：视频的时间需求超越7S（秒）。

重点2：尽量作品以竖屏为先，横屏尽量少发。

重点3：上传视频时，倡议选择分类，并加上相符标签。

重点4：一定不能植入硬广。

重点5：一定不能让视频呈现有水印、画质含糊等问题。

重点6：一定不能有良好的操作，比方说呈现武器、呈现一些不该呈现的镜头和画面。

接下来介绍5种主流的短视频推广方式！

短视频推广方式1：发多平台，抖音、快手等短视频平台都覆盖

目前可以发布短视频的平台很多很多，比如抖音、哔哩哔哩、微博、小红书、腾讯微视、快手等等，多平台发布内容，可增加内容的曝光率。曝光度高，度会自然而然提上去，粉丝自然会来。

短视频推广方式2：转发朋友圈，微信群

目前抖音视频并不能直接分享，可以先下载抖音视频，然后分享到微信朋友圈或者微博。分享的视频中会带有自己的抖音号，这样也能让更多人知道你生产的内容。发布到微博比微信朋友圈更好，因为微博

比微信朋友圈要开放得多，流量多了不止几倍。

转发到微信群，大家互赞互评，对于推广还是很有效果的。根据三度影响力原则，你的短视频能够影响到你的朋友、你的朋友的朋友，甚至是你的朋友的朋友的朋友哦。

短视频推广方式3：引导粉丝互动、转发

让粉丝做你的宣传员，粉丝分享更代表个体的观点，往往可以吸引身边相同的人。

短视频推广方式4：活动运营

如常见的粉丝回馈，通过奖励刺激观众的参与热情。但这类方法比较适合于受众较广的IP。如果是垂直类的内容，可能给你带来的只是想要礼品的无效粉丝哦。

短视频推广方式5：参加平台的热门活动

平台举办的活动通常都会在自己的领地，给出明显的展现位置。内容和活动关联，可以带来更多的关注度哦！

1.关注大号和优质对标账号

关注抖音头部大号的热门视频和新发布视频，以及同行业的优质账号。同时开通小号，专门用于推广。用小号在抖音头部大号和行业优质账号的视频评论区发表相对有趣且实用的评论，同时附上需要推广的主账号，借势推广引流。

2.利用抖音推广小号

使用抖音推广小号参与主推账号的视频合拍，并发布，借助小号的基础推荐流量，增加主账号的曝光度。

3.高频次转发

作用：增加被转发视频的曝光度从而吸引用户关注。转发率是抖音系统评判视频质量的重要因素之一。视频被转发次数越多，系统对视频的受欢迎程度判定就越高，有助于提升对视频的推荐量和账号的权重。

4.分时段与视频进行互动

合理分配抖音推广小号为需要推广的视频进行互动的的时间。视频发布后的两小时在很大程度上决定了视频能否火爆。但是，这也并不意味着在视频发布后的两小时如果拥有较好的互动数据，视频就一定能火。爆款视频的基础仍然是优质的内容。而为了保证自己的视频不被流量高峰的海量视频淹没，就需要大限度地利用抖音系统的“时间效应”。不断地在视频推荐暂停时，通过抖音推广小号与需要推广的视频进行互动，刺激抖音系统对视频质量重新判断，再次推荐视频进入更多的流量池播放。

5.分时段与视频进行互动

合理分配抖音推广小号为需要推广的视频进行互动的的时间。视频发布后的两小时在很大程度上决定了视频能否火爆。但是，这也并不意味着在视频发布后的两小时如果拥有较好的互动数据，视频就一定能火。爆款视频的基础仍然是优质的内容。