

抖音运营基础知识搭建 抖音运营工作好做吗

产品名称	抖音运营基础知识搭建 抖音运营工作好做吗
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18480727531 18480727531

产品详情

点呢，就是账号的基础搭建，

昵称简介，背景图学校、年龄能填的都填上，尤其是简介很重要，这关系到你的账号定位，你做抖音，就是要告诉别人你是干什么的，能给粉丝带来什么有价值的内容，比如说我是做抖音好物带货好物分享好物推荐，短视频运营知识分享的，你是做美食美妆同城号的，也就是要把你的商业定位，写得清晰准确，给用户一个关注你的理由。

第二就是个人IP定位和变现逻辑，

在未来你的个人IP是值钱的，很多商业大佬都那么有钱了，还来做抖音。所以做抖音一定要想好自己的入设标签，你要知道你的目标用户是谁，他们的痛点是什么，只有搞明白这个，你创作内容时才会有方向，切记。你的内容一定要**垂直**，另外就是变现逻辑，从开始就要想好，否则流量来了你承接不住也就浪费了。

第三就是给账号打标签，

如果你迟迟不能给自己的账号打上标签，那你就很难碰到用户。抖音上有两个标签，一个是用户标签儿，另一个是创作者标签，你喜欢看什么，抖音就会给你推送什么，那创作者标签呢？就是你发什么作品，输出什么主题内容。

在你的视频里**高频**的出现，有关于主题的关键词，这样抖音就会给你的单条视频打上标签，当你发出去的视频和喜欢看视频的用户，两者高度匹配时，你的视频也就有了点赞、评论、转发、互动，只有数据好了，才会有更多的流量呢。

创作者标签应该怎么打呢？

别听那些假大师说找什么重点关注与我关心的十个对标账号，与我相关的三个领域的关键词，还有什么

消息订阅，填上自己的领域，那些都没用这些啊只是功能创作者标签，也就是作品标签儿，还得是靠内容。

那么关于我们的作品能不能上热门，其实有两个非常关键的指标，

一就是复播率，

也就是你发的视频用户能不能看完遍，再看第二遍、第三遍。

为什么这么说呢？

因为有的人看视频，他就是不喜欢点赞，也不评论，那么系统呢，就会通过[覆盖率](#)来确认他是喜欢你的视频，来给你的视频加分。

二就是完播率。

为什么完播率重要呢？因为抖音在乎的肯定是用户停留时长，那么完播率就意味着你的视频发出去，用户从头看到尾，增加了用户的停留时长。

但这里呢，有一个误区，就是很多人认为视频越短越好，这是个误区。

其实你可以想一个问题，一个七秒的视频被看完，和一个一分钟的视频看了一半，哪个视频的权重高呢？

第三就是评论，

用户看完你的视频，愿不愿意给你一个评论？

第四，转发率，

也就是说你的内容讲到了大多数人的痛点，主动去给你转发。

第五转粉率

就是看了你的视频以后，解决了用户的痛点，从而关注你

第六点赞率，

也就是为什么大家都在引导去[点赞](#)的原因了，只有这几个数据都达标了。

你的视频才会突破一级一级的流量池，另外呢，就是抖音的内容审核机制和推荐机制。

我也重点说一下推荐机制呢，分为[阶段性推荐](#)，和叠加性推荐，这是什么意思呢？

就是当我们上传一条视频后，系统呢，首先会给我们200到500的基础播放量，如果你的各方面数据不错，就会一级一级地被推到更大的流量池，当你的视频再一级一级的流量池跑的过程中，系统呢，

会根据观看你视频的用户轨迹和视频的互动人群评论[关键词](#)进行实时调整推送，然后决定要不要给你叠加的推荐。

还有一种情况就是我们的视频已经发出去，很长一段时间了，但突然你的视频有火了，为什么会出现这

种情况呢？

就是一开始你的人群不，没人看你的视频，但经过一段时间之后，标签和目标人群粉丝再次观看了你之前的视频，给你点赞、评论、转发等，抖音就会启动二次推荐，再次给你推送。

后一点呢，就是如何发布视频，你可以根据自己的粉丝画像、活跃时间来调整，比如某个时间段你的播放量高，那就固定在这个时间段去发这个呢。

是需要根据自己的账号情况来定的，说到这儿，要是还有没看懂的可以多几遍，