

抖音怎么快速做到一千粉丝，一千粉丝要多少钱？

产品名称	抖音怎么快速做到一千粉丝，一千粉丝要多少钱？
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	120.00/千
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

在抖音开始的时候，甚至没有一千个粉丝都不能发超过15秒的视频，现在则没有这样的要求了。

要一千个粉丝有什么用？

首先我们说抖音橱窗，这是一个可以帮助我们在自己的抖音号上面展示自己商品的一项功能。

开通它的条件需要1.已经实名认证。2.抖音账号粉丝数大于等于1000。3.个人主页视频数大于等于10条。

开通了橱窗功能后，不仅可以分享商品，可以卖货。还会为你开通电脑端的管理平台，可以实现pc端回复私信和评论、查看账号数据等功能。

怎么快速起盘达到一千粉丝？

这个问题也是这段时间里社群里的小伙伴问的最多的一个问题，通过观察我也总结了一下，对于粉丝怎么快速到一千作出一个方法论。

1.账号外观

这里所提到的账户外观分为这几处，第一处就是账号主页最上方的封面，其次是头像、名字、个性签名还有整体的视频封面排版。

除了给粉丝第一感官上的舒服以外，这些内容的填充也可以很好的帮助系统为你的账号贴标签，让系统知道该给你推什么样的人群。

2.内容的垂直度

许多新手上路都有一个通病，就是想到哪儿拍到哪，时而生活视频，时而搬运几个热门视频，账号显得十分杂乱，定位不清晰。

我们都知道抖音的推送机制也是千人千面的，就是会通过系统智能分析你的视频标签推送给相应的感兴趣的人。

而杂乱的视频定位，会让抖音的系统不知所措。

如果不知道拍什么内容的视频的话，不妨先确定自己的产品，知道卖什么了之后，找出同样卖这类产品做的比较好的同行，学习他们的拍摄手法。

如果实在没办法确定做什么产品的话，可以联系文章最下的二维码，我们会给你推荐教育型产品，好处就是不需要整合供应链，不需要进货发快递和退货风险等。

3.内容生产

知道了要拍什么内容，同时也打理好了自己的账户外观后，我们就要开始生产视频内容了。

这个时候还得再确定几件事情，一个是你要拍什么风格的视频，是口播视频还是剧情视频还是什么？

另外一件事，就是脚本和文案你从哪儿获取，是靠自己思考还是靠抄别人的文案，还是从一些对应领域的UGC获取？

最后就是剪辑了，如果会电脑剪辑比较PR或者FINALCUT之类的那就最好，因为无论怎么样，电脑剪辑出的视频质量总是优胜于手机的。不会的小伙伴还是建议用手机剪辑，选择官方推荐的“剪映”APP，经过测试，这个app已经是最低程度影响画质的一个了。

4.视频发布

对于一个新账号，很多人都听说，在发布视频前需要养号，并且在抖音上就有很多人把养号说的神乎其神，其实这也只不过是他们在利用信息差忽悠你而已。

根本不存在所谓的养号的说法，我们只做一件事，就是让账号变的健康，怎么变得健康，首先熟读平台的所有条款和规则，做平台希望你做的事情，比如实名认证，经常刷视频和给其他人评论，积极参加抖音发布的官方活动，时不时刷点小礼物之类的。

你只需要像一个正常玩抖音的人一样就好，不需要刻意做什么。

而视频的发布，也不需要去注意什么时间段之类的。好视频，什么时候发布都是好时候。

我们需要注意的就是尽量用PC后台来发布视频，尽可能的减少画质的损失，在发布的时候编辑好诱人的视频描述。

在一个视频发布过后，千万不要急着再去发下一个视频。

让子弹飞一会儿。

视频如果三个小时之后，播放量仍然小于500的。这个时候应该就是视频质量问题了，可以考虑再补发一个了。

视频每天的发布并没有什么上限，你可以随意决定发多少数量，但是最好一天不要少于一条。

5.坚持直播

发布好视频过后，如果三小时之后视频的播放量达到一千以上了，一定要开始直播，挂上你的橱窗商品到你的小黄车就开始吧。

直播是最有效的可以加热视频的方式，甚至比dou+管用，在你直播的同时不仅可以卖货，也会让你的视频上升一个播放量档次。

而抖音的直播最看重的有这四项，直播时长、礼物数量、带货数量、留存率