

开通抖音蓝V有效果吗？

产品名称	开通抖音蓝V有效果吗？
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

如果你是实体店商家，那你一定要利用好POI地址这个功能，即上图中的线下门店专享部分，我之前写过一篇文章关于实体店商家该如何利用此功能。除了实体店商家，还有很多人是做线上电商的，线上电商依赖的就是平台用户的黏性，以及是否能获得更多的曝光量，获得更多流量。对于线上门店商家：一、营销渠道正规在上述权益中，不受广告营销的评级打压，这一点非常重要，商家发视频一般来说都是软广性质的，软广视频即一些种草或有商品购物车链接等类型的视频，软广视频即在视频中插入广告。当你发软广视频的时候，如果你是普通用户，被系统检测到这种营销行为，轻则被限流警告，严重的直接给你封号。抖音一直抵制硬广性质的视频，就连软广也是严加管制的，这点可以从新的抖音信息流广告改版页面上看出，旧版的信息流广告页面是非常显眼的，影响用户体验感，改版后的广告页面更加清爽，直接把链接收在了评论区，这就是一种肃清广告泛滥以追求用户良好体验的方式。（旧版信息流广告页面）由此可见抖音对广告视频的态度，所以很多人没有认证企业号，就在主页发布很多介绍产品的视频，这些账号或许在短期内可以存活带货，但是坚持不了两个月就会被封号处理，这是商家不愿意面对的情况，养了几个月的号，却被封了，这样的短期运营并不理想，商家需要的是长期稳定的带货账号，不仅能够带货，还能将自己的品牌散播开来。综上，企业号是被抖音允许无限发软广视频的，这就潜意识给企业号增加了安全的营销渠道，正常地营销，不担心会被限流，这是企业号的优势之一。二、视频产出有数据分析支持除了不限流之外，重要的就是你的视频产出，要产出什么内容？发布的黄金时间？参与什么话题？等等这些都与你的视频转化直接挂钩。这几个问题对应的分别是：产出内容——粉丝喜欢看什么？黄金时间——用户看抖音的高峰时间参与话题——平台用户热议平台用户中流量转化率高的的是你的粉丝，只有有需要的用户才会选择关注你，所以上面这三个方面的分析数据主要来源于粉丝，企业号的一个权益就是提供粉丝的分析数据，帮助你对你的视频反馈有更加清晰的了解。比如这张粉丝画像的数据分析，你的粉丝以女性为主时，可以考虑调整你的视频滤镜和内容，更加适合女性的审美；粉丝年龄以25岁以下为主，视频内容可以适当加入一些网络流行语，贴合年轻人的喜好。这样做出来的视频可以增加粉丝的粘度，增大流量转化率，提高产品销量。抖音是现在比较火的一个短视频平台，有着大量的用户群体，流量之大，一直处于互联网的顶端位置。这也就使得商家们开始陆续进驻抖音平台，希望能够借助抖音这个风口为自己引流变现，谋取更多的利益。而想要在抖音上营销引流，那就得按照抖音的规则来，这样才能是营销引流的效果大化。而想在抖音上营销引流，认证开通一个抖音蓝V是必须的。因为只有认证了抖音蓝V，才可以在抖音上发布广告营销内容，而不会被抖音评级限流、账号等处罚。获得了在抖音发布广告内容的免死，这在一定程度上就代表了抖音蓝V的意义。毕竟，现在想要开拓一个流量宣传的窗口也不大容易。其实抖音蓝V本身就只是相当于是超级会员、大V之类的，并不会带来

什么流量。但是，认证抖音蓝v之后，除了发广告不会被评级限流、封号之外，还有其他的一些蓝v专属功能。通过这些蓝v专属功能就可以更好的就行引流，从而获得良好的效果。下面就结合一些例子来详细地说一下。商家可以通过抖音蓝v来实现转化。比如，如东木子美妆主要是在抖音上发布其原创的美妆视频，通过化妆前后的变化，来衬托美妆的作用，以此推销其产品。根据他们所言，认证抖音蓝v一个月，就积累了总数86万的粉丝，并获得了超过870万的点赞数，圈粉沉淀的效果明显。而且，通过设置电话拨打组件和商品橱窗，使得电话点击量超过了1万，商品橱窗的点击量也超过了6万，引流变现的效果显著。抖音蓝v能够为商家粉丝沉淀、引流转化，在这个角度来看，商家认证抖音蓝v确实是有用的。另外一个例子是汉尚华莲汉服，虽然汉服的相关商业在数量上比不上其他服装，但是因为竞争较小，用户忠诚度高，其收益依旧十分可观。其通过拍摄模特穿上汉服前后的外貌、性格等方面的反差，以此突出汉服的的魅力，使观众产生代入感。以及紧扣住抖音的热点和在线下大型活动拍摄的视频。凭借此，汉尚华莲汉服认证抖音蓝v以来，在7个月来，获得了超过76万的粉丝及633万的点赞数。而抖音商品橱窗的点击量更是达到了百万级别，月销售额超过百万。汉尚华莲通过抖音转化的销售额远超过其他平台，但是在抖音的成交成本比其他平台小。所以说，善于利用好抖音蓝v，确实能够带来较好的效果。就比如同步认证头条、火山小视频，通过与抖音同步发送，使得商家能够打通三大平台。电话拨打组件、官网链接、店铺POI等运用得当，将会为商家沉淀粉丝，构建线上联动线下的营销阵地，带来直接或间接的转化。但是，需要注意的是，机会都是稍纵即逝。如果想要开通抖音蓝v，享受抖音的风口福利，应该尽早行动，免得入局为时已晚。关于抖音蓝v认证及相关问题，或者是其他还有不清楚的，可以讨论