

企业商家如何在抖音上吸引更多粉丝，发展自己的粉丝经济？

产品名称	企业商家如何在抖音上吸引更多粉丝，发展自己的粉丝经济？
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	15868279988 13605817015

产品详情

抖音的粉丝经济在互联网用户增长见顶的时代里，抖音是大的公域流量来源之一，每天有6亿以上的用户活跃在抖音上，其中有将近3亿的深度用户（日均使用时间超过30分钟）。企业商家要先吸引足够数量的粉丝，才有机会运营发展自己的粉丝经济。抖音已经证明了粉丝经济的价值，许多抖音账号达到了一定的粉丝数量，哪怕之后不再爆火出圈，也会有一批复购率高的真爱粉坚持购买产品，终形成一个专属的粉丝经济，简单举两个例子。罗永浩 图片来自网络根据科技媒体《晚点》的报道，老罗的直播时长只占公司总时长的3%，但是交个朋友公司的销售收入和利润整体上还在增长。老罗的粉丝已经认可了交个朋友公司，成功转化为交个朋友公司的粉丝。还有近期爆火的新东方甄选，短短一周时间，直播间粉丝突破千万，日销量从75万突破到6257万，粉丝经济带来的收益增长是十分可观的。而当你在这两家公司时，你一定会注意到，他们的抖音账号都开通了抖音蓝V企业号。如何吸粉？1、账号唯一与搜索置顶企业商家运营自家的粉丝群体肯定是多个平台一起运营的，比如微博、小红书这些平台。如何让其他平台的粉丝在时间搜索到自己的抖音账号？把其他平台的粉丝引流到自己的抖音平台上？抖音蓝V专属的账号唯一与搜索置顶就很关键。账号唯一就是你的蓝V名称在整个抖音平台都只有一个，不会出现重名的情况，也不会出现被假冒名称抢走流量的情况。而且当用户搜索相关的关键词的时候，你的蓝V名称会优先置顶，可以在时间获得曝光，快速触达潜在粉丝。两种功能相结合，可以达到平台间粉丝引流效率的大化。2、非粉丝转粉丝数据开通了抖音蓝V的企业可以在抖音企业服务中心查看自身的用户数据。用户数据中有一个非粉丝转粉丝数据，企业可以了解昨天在私信、主页、直播、短视频四个场景下有过互动行为的用户人数中，粉丝和非粉丝的人数及占比。抖音还提供了将非粉丝转化为粉丝的策略动作，企业主可以一键点击到达动作对应的页面，了解策略动作的完成方法，提高粉丝的转化率。图片来自网络商家想要在抖音上引流吸粉或者做营销行为，不开通抖音蓝V是做不到的。抖音平台给到个人号和企业号的权限是不一样的，企业有自己的现实需求，这些需求不管在哪个平台都是一样的，吸引用户和粉丝就是需求之一，而蓝V就是双方合作的基础。