



视频转化率与落地页转化率互动率等维度判断品牌能监测数据在页面的用户和播放量的比  
所以抖音营销与社交关系营销结合短视频时，应该注重产品卖点与达人的相容性，同时通过抖店、dou  
秀来的抖音营销，从达人垂化分类到内容升华，都提醒着品牌广告主们，应该与时俱进追踪前沿流行趋  
六，变现

余体藤引流转化育是支持品牌转化和变现的。也给了很多途径，比如前天发布的抖店工具，就是帮助  
如果是宝洁类品牌网直播添加商家借助抖音流量跳转地图搜索微信，微博用中搜索体消耗。而  
现在谈的很多的私域流量，抖音相对快，比如把流量通过私信或者签名，引导私人微信号，或者社群。  
相帮有些企业都有自己成熟的直播平台和粉丝互动，还可以收礼物。接广告和电商购物车，就  
容易转化了。短视频能改变媒体广告阅读模式，以抖音为首的短视频改变了内容分发逻辑与内  
营短视频传播感、传播力强的特点，以及粉丝迅猛发展的势头，越来越成为取代图文，成为场景  
zui后，短视频带来的真正红利是什么呢？

短视频让我们的真正带货的更便捷微信和微博时代胡金群定期满足感”的用户，更加贪图“  
不论是抖音的算法机制，还是内容的呈现形式，都帮助“懒人”更好地消费短视频内容。  
这就是我们的机会，这就是短视频带来的真正红利。