

# 抖音短视频代运营机构有哪些？如何选择靠谱的短视频代运营机构

产品名称	抖音短视频代运营机构有哪些？如何选择靠谱的短视频代运营机构
公司名称	杭州北抖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

抖音短视频代运营机构有哪些?如何选择靠谱的短视频代运营机构

嗨!大家好，我是安然，一名短视频运营者，专注于抖音短视频代运营，是短视频代运营外包服务公司，提供包括企业抖音代运营报价，抖音短视频代运营，抖音代运营费用，抖音企业号代运营，KOL网红资源对接等抖音短视频营销推广服务，

短视频火起来之后，不少企业想快速入局，在高流量的短视频池子里为自己的品牌或产品赢得一席之地。比起自己从头开始招兵搭建团队，再花上几个月的时间去运营账号，面对后时间搭进去了粉丝还是寥寥无几的风险，抖音短视频代运营的一句冲天宣传“x个月帮你运营粉丝几十万/上百万”，显得尤其让人心动。

有需求就有买卖，短视频的mcn机构在2017年-2018年快速增长，而抖音短视频代运营合作在2018年才开始频繁交易和活跃，不少机构成立专门的商务部门，负责谈判和引进新的企业代运营项目。我之所以说“代运营”，而不说“mcn机构”，是因为这两者之间不能直接划等号。那么抖音短视频代运营和mcn机构间有什么不同呢?抖音短视频代运营机构有哪些?

抖音短视频代运营机构有哪些？

我把能承接抖音短视频代运营的机构划分为三类：

一类是业内比较的mcn机构，特点是有完整的达人孵化/签约供给体系，演员的素质整体比较高。要知道演员可是短视频的灵魂啊;其次这类mcn机构一般都与官方平台建立了比较长期的深度合作，能清楚地知道平台提供的资源并且快速获知平台的运营活动，由他们代运营的业务，即便不能获得平台方直接的扶持，也能凭借已有的大体量矩阵账号导流从而帮助新账号实现阶段的冷启动。主要缺点就是报价太高，如果代运营的成果较好，后续续约价格可能水涨船高。

第二类是在短视频领域相对成熟的团队，人员多在几十到几百人左右，这类机构多半创始人就是坐拥几

百万粉丝的达人，或者有成功包装塑造过素人的经验。营收结构单一主要靠接短视频代运营项目获利。缺点也比较明显，因为团队营收结构单一，抗风险能力较低，若是项目来源入不敷出，很容易面临大转型或者解散的局面。

第三类我称之为小团队，这类团队公司规模一般都不大，几十个人。短视频业务几乎没有营收或直接来源于其它项目的贴补才能继续进行，演员招募比较临时，也没有成功的达人案例。唯一可看见的优点，就是报价低，配合度很高，甲方在代运营的过程中话语权较高。

## 抖音短视频代运营避坑指南

### 避坑指南一：想清楚找代运营的原因和要实现的核心目标

如果操盘的是运营人员，这个环节务必跟老板多沟通，反复确认找代运营的出发点是啥：是想在短时间快速入局短视频？还是想从的短视频机构那里获得运营经验？现阶段短视频人才招聘不上所以先跑代运营？还是想从一开始就内部自运营和外部代运营同时探索？出发点的不同，决定了在代运营机构的选择上也是截然不同的。

另外得想清楚的是，要实现的主要目标是啥，以及可承受的预算。运营人员在关键指标和终的预期上一定要跟老板达成共识，不然后续核算投入产出比时，很可能老板要的是营收的回报，而你只能交上难以变现的粉丝数量，那就很尴尬了……

具体而言，企业想要借助代运营实现的目标大致有三类：扩大品牌影响力、在短视频平台上获得收入、获得规模粉丝群体后续导流或转化。目标不同，账号的定位策略也有所不同，代运营不是简单的“甲方出钱，乙方办事”，在账号的关键方向上甲方要有的发言权，不然你卖幼儿图书的，让代运营机构随便给整一个成人搞笑类的账号，后续你的书得费多大劲才能卖得出去啊……借助代运营机构要实现怎样的目标，是甲方不能偷懒必须要深思熟虑的，也是给代运营机构明确的任务指令。

另外，账号的目标也直接影响代运营机构的出价。很明显，承诺做营收/转化的代运营机构目前市面上极少，这是因为变现不仅是创作者面临的难题，更是当前整个短视频平台基于产品发展方向和功能上要思考和解决的问题，现阶段绝大多数的代运营机构肯承诺的只局限于通过内容做粉丝增长这一块。

所以回到刚刚说的，跟老板达成预期目标的共识这一点上，就显得极为重要了。

### 避坑指南二：深度考察代运营机构，决策过程老板要深度参与

抖音短视频代运营，不管报价多少，终究是一笔几万到几十万的大额支出，对于企业来说也算是一笔不小的成本支出。对于重度押宝到短视频业务上的小企业来说，找代运营机构无疑是一次风险投资，一旦被无良代运营机构忽悠，不仅浪费了钱，很有可能也错失了佳的短视频起量风口期。所以，对于合作机构的选择不能不慎重。

短视频现阶段想要实现大规模的盈利还比较难，找代运营的想法运营人员可以跟老板提议，但是决策的过程一定要让老板深度参与，让老板完整地了解到整个合作机构的优缺点、团队现状、人员的能力模型，老板的参与和考察相当于增加了一层保险，过滤掉不靠谱的代运营机构，避免后续出现小团队机构解散账号被搁置的风险。

合作前期跟代运营机构的反复会谈是十分必要的，确定账号的目标方向后，佳考察代运营机构能否胜任代运营工作的关键就看他们给出的内容策划方案质量如何。策划方案里主要看他们规划的内容方向跟自己的预期目标方向是否一致，以及是否有创意亮点和实施的可能性。

有的代运营机构一开始会提出很多天马行空的短视频运营创意，但是往往经不起深思和拷问，要么是他

们现有的团队人员水准难以达到高难度的创意内容要求，要么是实现的成本过高不符合预期。甲方或运营们千万不要被迷惑被忽悠!

### 避坑指南三：合同条款要细致，付款分周期

避坑指南二里提到的合作考察，不仅是停留在嘴边的了解上，如果有可能，尽量把双方达成的共识写入到合同条款里。诸如代运营机构的服务内容、拍摄周期、更新频率、投入的人力及额外的支出承担方等。一些不太规范的代运营机构会提供一纸十分简单的合作意向合同，看似只是简单的代运营，其实很多细节的规范和约束恰恰是对甲方利益的保障。

### 避坑指南四：把控选题防范风险

代运营机构生产出来的内容需要甲方来做二次的检查和调性的整体把控。因为代运营机构在生产时更多的想的是如何迎合用户的喜好，不会太细致地考虑到企业的调性和内容的尺度。

### 避坑指南五：提前做账号承接方案的准备

合作终会走到尽头，任何一家想要在短视频领域长期布局的企业都会自己搭建短视频团队来做账号的运营和转化，这是企业必须要培养的团队内力。

借助抖音短视频代运营机构，演员和内容的打磨能力始终是别人的，续钱才能维系账号的更新，并不能长久。从这个角度上来说，代运营机构的生命周期往往都是很短暂的，这大概也是那么多的代运营机构都走上签约达人自孵化-自运营道路的原因吧。

对于操盘代运营账号的运营来说，从一开始就要想好合作到期时账号要如何做承接。承接得好账号能一跃成为当前领域的大号，无疑抢占了运营的先机。承接得不好，不前花钱积攒下来的粉丝哗啦啦地掉，还可能直接玩废一个账号，让此前的积累功亏一篑。

把握好做账号承接过渡的时机很重要。建议在代运营账号进行到2/3的周期时，开始筹备承接的内容转型，如果账号当前代运营的风格形式可以直接延续，就提前换内部人马内容测试一下用户的反应;如果账号风格不是企业当前的短视频团队可以延续的，那就需要跟代运营机构沟通，让他们配合逐步做内容方向上的调整和人设IP的淡出-替换工作。

以上就是关于什么是抖音代运营，由此可见，抖音代运营是一个非常好的营销机制，会为很多商家和企业带来盈利，希望以上的解答可以帮助到想要做抖音代运营又处在观摩阶段的小伙伴，如果还有什么不懂的问题，可以直接留言，小编会为您耐心解答。