

中医养生培训如何在抖音信息流上投放广告推广

产品名称	中医养生培训如何在抖音信息流上投放广告推广
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

中医养生培训如何在抖音信息流上投放广告推广

今天我们也来讨论一下——大健康产品，该如何利用抖音为自己造势、带货？

抖音营销内容的三要素：故事化、可互动、易模仿

一段海草舞让很多完全不跳舞的人染上了一种爱跳舞的病，一碗“摔碗酒”引发无法抖友奔往西安等有别与微信的营销，支撑起了更具故事化的内容，和粉丝直接的互动也更直接，也易于人们做模仿。

所以我们在营销推广需要够“炸”，够有话题性。举个例子，如果一个生产膏贴、暖宝宝、护腰产品的企业，去酒吧门口给蹦迪的人送这些产品，发在抖音上，是否会比我们摆摊推广更具有话题性？

再比如，一个做男性或者女性健康产品的企业，在国际情人节、七夕情人节等特殊节日的时候，在酒店门口给人发放试用产品，话题蹭热度的可能性是不是也会更高？

植入创意广告

抖音是一个不要钱的广告平台，所以打一些引起共鸣的“软性创意广告”，引发用户的购买欲。

举个例子，一个卖青汁的微商，他可以拍一些心灵鸡汤、情感型的视频，“后来我才明白，很多事情说再多都没有用，就像你拿着一杯xxx青汁，虽然很渴，但觉得烫手还是会放下”。

或者“他们说，喝青汁的样子要酷一点，所以……”把青汁放到半个挖空的西瓜里面，然后用西瓜皮作为“杯子”，拿起来喝。

如果你的产品和同行差不多，也不太好玩，或者你真的想不出任何创意，就利用周边。

“周边”这个概念在粉丝圈、动漫圈特别火，像一些减重管理的食品，针对的人群大多数年轻人，就可

以把包装盒、餐巾纸、杯子、勺子等等，吃这个东西可能会用到的东西，做成卡通形状，然后随产品一同寄出。

在某一期限，消费者买一盒产品，就会得到大量的礼物，让人产生物超所值的感觉，这样不仅商家可以拍抖音宣传，客户也会帮我们宣传，多渠道的推荐自然也会带来引流。

“ 抖音十分钟，人间一小时。 ”

抖音被不少用户称为“ 杀时间神器 ”，越来越多的用户开始沉迷抖音;而做微商，有用户的地方就有机会。面对这块流量福地，我们也不妨快速找找适合自己的玩法！

现在去做，有很大的机会做起来，但是到明年，估计就很难了，因为很多人已经发现了抖音的价值，也去做了，号越来越多，竞争越来越大，涨-粉就没这么简单了。

所以，想做抖音的朋友，需要抓紧了，目前的抖音短视频还处于流量红利期，打造一个几十万粉丝的抖音号相对来说还不是那么难。但是，如果盲目的去做，不仅花费时间长，而且也很难出结果。互联网世界，什么都讲究一个快字。