

一个案例告诉你，限制流量品类在抖音怎么玩

产品名称	一个案例告诉你，限制流量品类在抖音怎么玩
公司名称	杭州北抖星网络技术有限公司
价格	.00/件
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

一个案例告诉你限制流星品类在抖音怎么玩儿幕近我看了匡方老师的公众号，看到一篇内容大受启发，在这里给大家做一些分享。我们知道虽然抖音今年主攻电

商，据说今年下半年还要出电商app，但抖音做电商其实一直比较保守，特别是在货品的一个政策上面，那有很多雷区，也有很多你不能卖的产品。

那如果你的产品在抖音的规则端被限流了，那我们应该怎么办?或者说你的这个品类天生容易被限流应该怎么办?今天我们分享一个在国方老师的这个公众号里边看到一个减肥号的案例。好，那我们先说一下这个减肥这个品类。其实大家都知道减肥这个品类差不多都能够算黑五类了，但是减肥又是一个巨大的、暴力的

一个市场，所以还是。有很多玩法，也有很多人在这个领域里边摸爬滚打。

那在抖音如果你光去做一个减肥类的这个卖减肥类的产品的话，其实也比较容易碰触到抖音的一个红线。那现在大部分人的做法是什么??而是拍短视频，拍什么拍从胖到瘦的一个减肥过程，再加分享减肥食谱这类的短视频内容。那打造一个专业的健身教练，或者说是一个励志逆袭的一个宝妈人设，然后再引流到抖音的

小店，或者直接引流到微信里边去做一个变现，这是现在在抖音做大部分减肥产品的一个玩法。

好，那这个案例它是怎么做的?我觉得挺有意思的，而且它做的这个尺度其实非常好，首先它也是通过短视频的一个内容先去做这个种草，先去做这个流星。那它视频的内容是什么?这个就厉害了，他视频的内容就是每天先增肥，然后再减肥，减下去之后再增肥、再减肥，然后不停地重复当然这个比较伤身体，不建议

大家轻易尝试。但是这个有钱能使鬼推磨对吧，人家如果一个月干几千万，那每一周增肥，一周减肥，其实也有很多人愿意这样子去T

好，那细节是什么细节是每晚固定的七点钟，那这个账号会带会带大家这个跳一个小时的一个健身操，那吸引想要减重的观众固定的时间、长时间的去做停留，就是跟着他一起去跳操。然后在跳操的过程中，用十九块九到一百二十六元的各种各样的代餐食品、低卡零食、健身服等等这类的产品去承接流量，顺带会去

用三百多块钱的一个健这个瘦身·的保健品去。做一个利润。

好，然后它的直播的或者说它整个抖音账号的一个流量入口基本上是来源于这个百分之三十是来源于短视频平台，百分之十四是来源于关注，剩下的都是来源于它的一个直播的一个广场，或者说是一个直播的一个信息流的一个推荐，这是它整个流量的一个来源。然后它整个的一个信息流的一个推荐，这是它整个流星的一个来源。然后那开始前他会发很多视频发这个多频次的视频来介绍这个减肥打卡活动，然后直接进入直播间发这个身高、体重评论来这个报名这个减肥活

动，那拍减肥效果很显著的一个视频，对吧？