

抖音运营常见问题答疑（一）

产品名称	抖音运营常见问题答疑（一）
公司名称	杭州北斗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	15824487015 13605817015

产品详情

现在是一个全民短视频的时代，越来越多的企业开通了抖音账号，想通过抖音平台实现声量传播和获客变现。但是在账号运营的过程中，因为对平台的规则和运营的逻辑不是很了解，所以常常是耗费了时间成本、人力成本、资金成本，但账号依旧毫无起色。所以我挑选了一些日常中客户咨询的高频问题，以及我在帮忙给客户做账号诊断的过程中，整理的一些账号中高频出现的问题，来给大家做一下解答，希望能够帮助大家更好的通过抖音平台的内容运营助力自身业务增长。

1、抖音需要养号吗？什么是养号？

这个问题真的是很多客户都困惑的问题，抖音官方说了，没有养号这回事，但是日常大家在刷运营技巧的时候呢，又常常看到会有种创业的账号讲要点赞、关注、加团，甚至还有说，要每天刷多少和自己业务相关的视频，提升账号垂直度，打造账号标签的。真的是众说纷纭，大家也越听越懵，到底抖音账号

需要“养”吗？

我暂时先不回答这个问题，我们带着这个疑问，听一下下面的几个问题，然后我再来回答这个问题。

企业经营是不是先有粉丝，再做运营/蓝V

在我平时沟通的客户中，会有一些用户，想做企业号的运营，或者说是想做公司产品或者服务的获客变现，但是刚刚注册的账号，没有什么粉丝基础，所以为了，就先发了很多搞笑段子、社会热门事件，甚至转发一些播放量比较好的视频，想以此提升账号数据。等账号数据好了，粉丝量起来了之后，再认证蓝V、装修账号、发布产品相关视频。朋友们，你们有过这样的想法吗？或者说你们的账号现在也在按照这样的思路在做吗？如果是的话，尽快停手！因为这个思路是错的！

通俗一点来解释，如果你每天发的作品都是搞笑段子，关注你账号的粉丝，对你账号的期待就是看到更多的段子。如果很幸运，你的账号因为段子吸引了一定数量的粉丝，可有，你的账号突然不发段子了，开始发产品了，对于你的账号来说，一定是灾难性的！可预见的是什么呢？一定是大量的粉丝脱粉！因为你的内容和他的期待已经不匹配了！即便有一些粉丝没有马上取关，但是后续平台再把你的产品相关视频推给他的时候，大概率是会被直接划走的！这会带来什么影响呢？就是视频的互动指数降低了！像完播率、点赞量、评论量等等这些数据都会降低，这些数据降低直接的影响就是账号的播放量大幅度跳水，可能从之前的几千几万的播放量，直接降到几百。因为抖音的推荐机制和推流机制和这些密切相关。当你发布视频之后，平台会优先把你的视频推送给你的粉丝，然后依据这波流量的互动指数，来判定该条视频的优质与否。所以，因为段子关注你的粉丝，不仅不会带来变现，甚至会成为你后续变现的阻碍。

。

可有些客户也会问：为什么很多网红很多大V都是发搞笑日常？为什么人家可以靠粉丝变现？为什么我不行？

为什么不行呢？这个其实是和产品属性还有变现形式的差异性相关。网红大V们做的大部分都是toC的生意，而且基本上是人人都能用到的生活日用品，受众很广，所以基本上不用考虑受众的问题。而大部分的企业商家，做的都是toB的业务，或者即便是toC的业务，也是专注于某一领域的toC业务。所以粉丝是否有相关的业务需求或产品需求就很重要。这就是咱们通常所说的“垂直度”！只有你的粉丝需求和你的账号内容，你的业务以及产品高度匹配，你才有机会做粉丝变现！

么这就引申出了下一个问题：

如何提升账号垂直度

之前很多运营的账号在教，要每天刷1个小时的同行业的视频，提升账号垂直度。也有客户来问这么做是不是真的可以让账号快速打上便签。是！的确可以让账号快速的打上标签，但是打上的不是创作者标签，而是浏览的兴趣标签！对账号垂直度的打造毫无意义。比如说我是一个孩子妈妈，我在抖音上天天搜育儿课，但是平台不会因此判定我是育儿老师。我是卖大葱的，我天天看别人卖大葱，也并不会因此提升我自己的大葱销量！所以，不要把浏览行为和创作行为混为一谈。你观看什么领域的视频，只会影响到后续平台推送给你的内容，而你发什么样的视频才决定了你账号的创作标签和垂直领域。

所以，如果你希望你账号的垂直度高，希望看你作品、关注你账号的用户都是的潜在购买用户的话，一定要从你的账号发布的内容着手，通过发布大量的优质的垂直的视频内容，不断的强化账号的创作标签和粉丝模型。