

抖音同城号运营实操流程

产品名称	抖音同城号运营实操流程
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15868279988 13605817015

产品详情

近在圈内发现有人做同城抖音号，做到了抖音同城号做到热榜，132W播放。

并且她还大方分享了自己几个月做同城门店号的一些经验，所写所想全面都是自己的操作心得，使我受益匪浅，也在此分享给小伙伴们，想要拥抱短视频的小伙伴，一定要好好阅读此文，价值千金！

目录：

项目背景

账号定位 / 账号规划

账号如何运营

账号如何变现

给想入局的普通人一些建议

一、背景

我在 2019 年是做短视频带货的，那个时候，抖音的免费流量很可观，即使挂在购物车，也可以拿到千万级的免费流量，那段时期是真正的红利期，也是在那个时候，对抖音有了更深刻的了解。

后来，带货视频的流量就越来越少了，这边刚好又有朋友推荐了一个实体餐饮的项目。这个餐饮店铺是

我投资且参与经营的项目，不是自创的，我本人从来没有做过餐饮。

在这里就跟大家说一下，我自己评判餐饮项目的一些浅见。大家可以参考一下，也可以给我一些意见。

好吃。这个不用多说，正常人的评判标准，这样才会有复购，能持续经营。

能不能与我的经验相结合。这个简单来说就是能不能拍抖音，它是否具备拍抖音的条件，这里我引用蛋蛋老师的3个可视化元素，就是——产品可视化、装修可视化、服务可视化。

可复制性。这个店的产品是不是很看重大厨，或者说人人当大厨，当我这个店逐渐成型，我是否能快速复制第2家、第3家。

因为本身品类不错，再加上我自己有抖音的经验，想着用抖音给实体店引流的方式，应该不错，就转而开店了。

二、账号定位/账号规划

抖音始终是一个内容平台，在这个基础上才衍生出电商、广告、本地生活等等。想要把抖音号做好，前期的规划还是很有必要的。

在筹备店铺的同时，我找了一些做抖音的朋友咨询交流。我开的是实体餐饮店，如果内容仅仅是拍摄产品相关，就过于单一重复了，大概率会卡在500播放。

考虑到我是次开店，所以我们终采用了「创业日记」的方式，在抖音同步记录自己的开店过程。店铺还没开业，我的抖音号就开始先启动了。

说到做抖音号，我们一开始肯定会说，一定要想好定位，一定要做垂类内容，一定要垂直人群。

从我们的经验来看，做抖音的同城号曝光，其实并不需要一开始就定垂直人群。

拿我这个账号来举例，像我的门店，面向的客群是18-30岁的年轻群体。但我做的内容不一定是围绕着这群人来做，我需要的是更大范围的本地曝光。这个逻辑，和我们把实体店开在热门街区是一样的，只要流量大，总是能吸引到对应的消费群体。

所以，我们做抖音同城号，不用纠结内容是否要垂直，更多的要关注本地曝光。在内容上去思考哪些内容能吸引本地人的目光，从而获得更多本地推荐流量。

我这边用的是新号，条作品的内容讲的是终于下定决心开一家小店，为我加油吧。就是这样的文案。

前期策划比较给力，所以开头还挺顺利的，新号条作品，用户互动评论挺好，条视频就破万播放了。后续就是沿着天、第二天这样的方式进行连载记录，基本都能突破基础流量池。到试业那天，在本地已经有了20多万的曝光。