

# 抖音个人投放dou+有用吗？

产品名称	抖音个人投放dou+有用吗？
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

## 产品详情

在DOU+投放中，你有没有遇到过此类问题:

新账号，条条视频投DOU+，一条爆款都没有；

好不容易等到一条爆款，越投效果却越差；

DOU+给的流量很奇葩，全不是我的目标用户；

.....

其实上述这些DOU+的问题并不是个案。不仅普通用户，就连很多内容机构、代运营公司也经常会受到这样的困扰。很多人在DOU+的这个“坑”里，耗费了太多的成本，后得出的结论是“DOU+无用”。

那么DOU+真的没用吗？当然不是。

很多人没有用好DOU+的大原因，是因为没有彻底地理解DOU+。下面我就分享一些DOU+投放技巧，希望大家能够掌握，实现投放效果大化。

### 一、在视频发布两小时左右投放

一般来说，我们在视频发布之初，如果感觉视频有爆的苗头，就一定要把握投放时间。

通常情况下，在视频发布2小时左右投放Dou+，会让视频爆的几率更大。

### 二、选择适合自己的投放模式

<1>系统智能投放

系统智能投放，是指系统根据内容和账号的定  
位，然后由[算法](#)

进行投放。这种投放方式比较适合于偏大众号、段子号和一些我们说的好物号，这些其实都是可以根据系统智能投放去做[泛投放](#)的。

## <2>自定义投放

### [自定义投放](#)

它主要是可以根据人群特征，比如“性别”、“年龄”、“地域”及“兴趣标签”进行定向投放，适合有明确目标人群的用户，比如：本地商家，[电商](#)商家等。

## <3>达人相似粉丝投放

“达人相似粉丝投放”方式可以将你的视频推送给[网红](#)

达人的粉丝相似人群，触达的目标受众。目前达人相似粉丝功能支持美食、美妆、服装、搞笑、教育等数十个垂直类目，且这种方式其实更适用于有明确类目归属、有需求的创作者。

## 三、选择优质视频做投放

俗话说“好钢用在好刀上”，那么花钱当然就得用在好视频上，只有这样我们的投放效果才会更好。

### <1>向用户征集话题

短视频创作团队在长期制作[短视频](#)

的过程中难免会遇到瓶颈，如果想不到好的选题，其实可以尝试发起活动向用户征集话题。

这样不光可以让用户粉丝感受到自己对于短视频创作者的重要性，且当用户看到了根据自己的想法来制作的视频后，也会有一种亲切感和自豪感。

### <2>让用户生产内容

引导用户自发生产内容，让观众成为内容的生产者之一，往往可以大大提升用户的热情。

短视频团队可以选取一些吸引人的主题，然后发出征集活动，有兴趣的用户看到后自然会参与其中，从而与短视频团队形成良好的互动。

好了，以上就是我要跟大家分享的DOU+投放技巧了，你学会了吗？