

# 抖音运营工作内容是什么的？抖音运营工作前期应该怎么做

产品名称	抖音运营工作内容是什么的？抖音运营工作前期应该怎么做
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

### 一、人设(账号定位)

步就是人设了，或者叫账号定位更准确。因为人设会崩塌，做自己反而是持久保险的。账号定位需要注意两个点，一个是内容输出，一个是变现路径。

内容输出需要找到一个你擅长的点，持续的去生产内容。建议要做垂直细分领域，千万别做大杂烩，什么内容都发不聚焦，别人很难建立对你的认知。你会发现有些账号偶然因素火了一条，但是后续内容跟不上，其他内容数据就很难看，带不动。

所以好好想想你有什么，能够产生怎样的作品，是会唱跳?还是会讲段子?是声音好听?还是家有萌娃?再不济会吃也行，做个吃播是门槛低的。。别说你啥都不会，每个人总有自己擅长的某项技能，可能你没发现，实在找不到，给我发红包，我帮你找。

关于变现路径，唱跳类有人请你演出走穴，上综艺;做吃播，可以卖当地特产;做街拍，可以电商卖货或做淘客;做演讲的可以做培训。

总之，变现无非以下几种方式：出场费、电商卖货、做培训、付费社群、接广告、出书、直播打赏等。其实，有粉丝了很多机会会主动找上门来，不用太担心变现的问题。

### 二、平台机制

第二步就是熟悉平台机制，每个平台底层逻辑不一样，下次写快手，你会发现跟抖音看似很像，实则大不同。抖音的推荐机制是中心化的，推流量明星，微博那套玩法。而快手更注重个体的粘性。这个先不做展开。

抖音精于算法，人工会参与一部分，更多的是靠大数据模型去做推荐。讲到这个算法模型绕不开几个关键指标：转发，评论，点赞，完播率，停留时长，停留轨迹，账号活跃度，粉丝数等等。

当你发一条内容，抖音会给你一个基础展现。比如1000，然后系统看数据模型，这几个指标好看，ROBOT会判定内容比较受用户欢迎，然后再扔到更大的流量池去展现;比如10000，如果表现继续不错再放到10w或百万级更多的池子去跑。而且有些可能会多次推荐。所以，你会发现，有些火的视频动不动千万级播放量。

其次，系统会对你的账号做权重分析，类似搜索引擎时代网站的pr值。你的权重分值高，发的内容大概率会得到更多的流量推荐，分值低展现就少。另外，千万别搞那些机器软件主动加人打招呼引流那些套路，很容易抓到，即使没被封号，系统把你判定为营销号，关进小黑屋或扔进差的那一类权重池里面，估计很久不会放出来，那就玩完了。

### 三、模型拆解

上面说到了算法模型，接下来我们就围绕几个重点指标来做个分解。在具体操作上需要注意什么，能够符合抖音这套算法。从而获取更多的推荐机会。

#### 1. 转发

这个很重要。转发，这个指标代表强喜欢，愿意把内容推荐给身边的朋友。所以，每次更新内容后想要获得推荐，就要发动朋友去转发。我的思路是可以建立个粉丝群，平常群里发些有趣的视频，聊聊天，发发红包做维护，让朋友帮忙传播破0。

或者专门建个抖音互动群，群里谁发了新内容，分批去互动，抱团冲破下一个流量池。前者因为身边的友好同学可能分布在不同地区，而且是真实的用户这样会更好。后者太多玩营销的账号好友，对账号权重会有影响。

#### 2. 评论

评论重要性不言而喻。个就是标题需要引导用户评论，这个方法有很多，比如用疑问句带问号结尾，比如让大家取个标题，比如问大家用啥bgm容易火。第二个要讲的是评论区，你会发现，抖音评论有点当年网易评论的意思，很多人视频不看完就先看看评论大家在说什么。

所以，一条神评论某种程度上可以起到画龙点睛的作用，容易把一条普通的内容推火。这个就需要你内容本身要有内涵点，类似相声里面的隐藏梗、包袱。还得有人发现幽默解构一下，当没有正常用户去评论，自己就得用小号出场了，一条神评论可以带动普通用户的评论冲动。

#### 3. 点赞

这个不细说，很重要，同上。

#### 4. 完播率

现在的人都比较浮躁，压力也大，看视频就是寻个乐子，用户普遍缺乏耐心。如果一个视频15秒，用户不看完就滑了。系统会认为这个视频不太受欢迎。所以，即使现在60秒开放了，如果内容不够吸引人，建议还是拍15秒的。而且，尽量直奔主题去，如果是要玩内涵玩转折，在标题要提醒一定要看完，亮点在后之类的话术吸引用户。

#### 5. 停留时长，停留轨迹

当你看到一个有意思的视频，很多人的习惯，觉得好玩会点进你主页进去翻，甚至一直翻完的都有。这种操作也会被记录到，会加分。所以，这个就涉及到前面的账号定位，一定要是垂直的同一类内容，重复，重复，再重复，哪怕你就天天用钢笔手写一段语录，配个近期流行的音乐，长期坚持下去也可能会

火，这就是时间的力量，积累的力量。

还有些账号做的是故事性短片或者在视频中留下悬念，引导用户观看下一个视频，这也是一种增加停留时长的办法。

## 6. 账号活跃度 粉丝数

首先你自己得沉进去深度的去玩，每天保持活跃度，并不一定日更，但保持登陆没事刷刷看看视频，回回评论，跟人合拍蹭粉，跑到热门视频里去评论，拍同款热门bgm，加网红微信然后进他的粉丝群，都可以带粉。活跃度、粉丝数高，权重自然高。

## 四、内容输出

保证持续的内容输出其实就是战胜懒惰的过程，反人性的，这个需要坚持，所以为啥说做自己擅长的喜欢的内容很重要了，那样你才不会觉得累，特别是没火之前，很枯燥。

第二个就是要多分析那些热门视频什么原因火的，有没有东西可以借鉴的，一般而言，能火的也都是有原因的，还是可以总结出一些方法论出来的。

### 1. 特色

真人出镜类还是要有一些特色，人怕就是普通，扔到人堆难以分辨那种。要么长的好看身材好，要么有才艺，这个在哪都是容易红的。要么扮丑，总之要有一些自己的特色，比如学猫叫那个大胡子，西门飘飘，空空这些，他们的走红无一例外都是因为有自己的icon，丑到一定境界也是让人印象深刻的，而且经常看其实会慢慢忽略长相，反而会发现别人的内涵和闪光点。

### 2. 热点

要么是抓住了当下的热点，比如近破冰行动特别火，那么你如果做电视剧里面火的角色林耀东、辉叔这些剧照很容易带粉。

### 3. 情感

要么是触碰到当下人的内心深处，多数人在外打拼是辛苦的孤独的，文案和音乐要触动人心，击中大家某个点。

### 4. 技术流

要么会玩技术流，会卡点，会剪辑，会，会玩梗，玩出新高度也是很受追捧的。像戴美施、黑脸V、陈仕贤这种都玩的很。接的品牌广告也都很有