

抖音运营的方式

产品名称	抖音运营的方式
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

1、做好定位，找准标账号

我们做抖音号，一定要是找好自己的账号定位，要有清晰的人设方向，用户刷到你的抖音视频，能一眼从昵称，个人简介，视频内容等知道你是做什么，能够给他提供什么价值；

定位方面，我们可以通过四象限法来看，即通过我是谁、我做过什么、做出什么，想分享什么，形成一副人设定位地图

同时我们需要做好视频内容领域，领域决定我们增长的天花板，定位不同赛道，规模就不同，如母婴行业，汽车行业，美妆行业，这些达人更多，用户也更多关注；

选好领域，也需要规划好变现能力，想清楚你的变现方式，未来靠广告还是知识变现，若靠知识变现，是你的课程还是付费文章；

2、竞品分析

多关注几个同行的竞品账号，分析他们的视频内容方向，拍摄手法、文案、剪辑方式等，从各个角度方面分析清楚。

尤其重点要分析他们的视频内容选题，一般会有共性的，比如，大家在职场的中会非常强调工作效率问题，加班、加薪，要站在职场人的角度出发，分析他们正在的痛点是什么？

3、了解抖音推荐

抖音的算法，其实是一个漏斗机制，跟头条的去中心化的推荐算法原理基本一致。它分为三个步骤：

，冷启动流量池曝光

比如，一个时间段，抖音上百人上传短视频，抖音会随机给每个短视频分配一个平均曝光量的冷启动流量池。比如，每个短视频通过审核发出后，根据用户的反馈优胜劣汰，挑选出用户喜欢的几条视频继续推送到更大的流量池，比如1000个人的流量池。

第二，数据挑选

抖音会从这上百个短视频的1000次曝光，分析点赞、关注、评论、转发等各个维度的数据，从中再挑选的几条视频依然很受大家的喜欢，浏览量不断增加，那么系统就会把这几条视频推送到更大的流量池中，1万人，10万人，20万人；这样就叫叠加推荐。

第三，精品推荐池

通过一轮又一轮验证，筛选出来点赞率、播放完成率、评论互动率等指标都极高的短视频才有机会进入精品推荐池，用户打开时，看到的那些动辄几十上百万点赞量的视频就是这么来的。

4、利用抖音算法运营抖音号

技巧一、调整发布时间

根据抖音数据统计，有62%的用户，会在饭前和睡前刷抖音，而在上班路上、上厕所等碎片化时间刷抖音的仅有10.9%。

抖音发布时间点没有具体标准，所谓的工作日中午12点，下午18点以及晚上21点-22点，或者周五的晚上以及等，统统只是大家可能比较闲的时间段罢了，多作为参考。

真正科学的发布时间调整是要想象一下，当你发完后，你的用户们，在当时那个时间点下，是否是看这个视频的恰当状态？举个栗子，鸡汤类、情感类在晚上21点-23点发是很适合的，因为这会大部分男男女女都是空虚寂寞冷的黄金高发期，正好迎合；而励志类、职场类的，早上8点—9点和中午11点半—12点半则是属于他们的黄金时间段了。

关于发布时间，没有好，只是适合。

技巧二、提升4个指标

抖音评价你在冷启动环节中的表现，主要看点赞量、评论量、转发量、完播率这4个指标。

因此，想获得推荐你就必须在视频发出之后，发动所有资源去提升这4个指标：

1、在视频描述里，引导用户完成点赞、评论、转发或看完视频的动作。

很多短视频会在视频描述和视频开头、结尾写到“一定要看到后”“心疼小姐姐的快点赞吧”，就是为了提升完播率。

2、在视频描述里，设置一些互动问题，引导用户留言评论，提升评论量。

3、通过回复用户评论，提炼视频核心观点，引导更多用户参与到话题讨论中来，进一步提升评论量。

4、提前准备神评论，视频发出后，让好友写在评论区，引导用户围绕这个话题展开更多互动，以达到提升这4个指标。

技巧三、积极参与热门

上热门的方式有很多，但简单、效果又好的方式，就是利用抖音的“热门挑战”功能了。

在抖音上，每天都会有不同的挑战，你可以根据综合的对比来判断话题火爆的潜力，然后选出你认为可能会火的话题进行模仿，这样可以提高上推荐的几率