

# 抖音运营经验

产品名称	抖音运营经验
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

抖音运营分为平台运营后，用户运营，数据运营三部分

平台运营：

熟悉平台定位

了解平台用户兴趣

平台规则

我们讲抖音的运用方法，平台运营、用户运营、还有数据运营，我们要熟悉平台的这种定位和特点，它是致力于要带给用户美好感的一款产品，他非常重视自己的价值取向，然后我们要了解平台的一些用户的兴趣点，而一些年轻的，一些一二线城市的用户，他们的兴趣点，其实音乐在我们这个版块里边非常重要，我们还要知道一些抖音平台的一些主推方向，原创的音乐，一些脱口秀，一些传统的文化，在这里边音乐异常重要，我们视觉化的这种特点和你的颜值是不是高，你的内容是不是好，你的性格是不是鲜明，你的这个个性是不是强，所以说这些东西都是决定我们质量的。

用户运营：

粉丝运营：

对粉丝人群进行定位和分析，，拓展粉丝渠道的来源（线上线下）坚持内容输出，坚持个性，吸引少数人形成社群（qq群，微信群），与粉丝打成一片，而不是高高在上

互动技巧：

重视粉丝互动，不要试图讨好粉丝，坚持个性但风格统一，把粉丝当成你朋友，粉丝不只是帮你转评赞

，更重要是在抖音上如何带着粉丝一起玩，这样才能形成自己的帮派，凝聚一帮价值观相同，一起帮你的“兄弟姐妹”

我们的粉丝运营可以针对我们抖音上的一些粉丝进行线上线下的这样的运营，我们要坚持我们输出的自己的这种内容能够吸引大多数的人形成一个统一的有价值观的这种社群，我们能够跟粉丝打成一片，而不是高高在上，这种的粉丝运营，其实对于我们后期的商业化有着非常重要的一种意义，然后我们要注重对粉丝的互动，不要一味的去讨好粉丝，我们就找喜欢我们风格的人和他们做朋友，然后这样的我们价值观相同是吧，你能够带一群弟弟妹妹一起来玩儿，我觉得这样的互动是有效果的。

数据运营：

定期复盘会：针对播放，粉丝互动等数据，进行有账号与竞品账号的对比分析

分析纬度：内容 方向 bgm 人设 服装 风格 定位 发布时间 挑战类别（重点在于价值观和ip个性）

定向分析：研究全网同品类账号，确定目标用户目标群体画像，针对目标用户特点进行价值观，个性和内容的输出

平台策略：研究平台对于同类账号的推荐权重，综合粉丝反馈进行优化

我们还会不断的针对我们已发布的内容做一个复盘，一个数据的运营，我们针对我们自己的内容，粉丝的互动量，然后还有一些竞品的账号分析，我们分析的维度也非常非常多，内容的方向的、人设的、服装风格，还有一些定位的，包括发布时间，我们会分析的特别细，根据对手的一些特点，根据我们自己的爆发的一些视频，我们会去分析我们的数据，用户到底喜欢你的什么样的内容，然后你再去直达你内容的方向，研究全品，带着账号去做全品类的种类内容的用户画像，还要根据这种平台，这种不断的变化平台，是不是又推了一个新的什么滤镜是吧，推了一个新的什么活动，我们去进行我们内容优化