

# 抖音引流私域流量的11种方法

产品名称	抖音引流私域流量的11种方法
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、抖音平台的算法推荐逻辑

或许有些朋友可能仍然会有疑惑：为什么非要从抖音引流到站外或私域呢？

事实上原因不只有一个，我之前有提到过，无论是受限于平台亦或流量成本居高不下，其中一个当然是为了更高效地变现。

当然，我想要表达的是，我们应该知其然更要知其所以然：抖音的推荐算法已经决定了，抖音更重公域的触达，而非私域的沉淀。

我们分别从两个角色来啰嗦吧：一个是内容创作者，另一个是内容消费者。

先说内容创作者吧，对于内容创作者重要的是什么？

是内容的分发，但通常对于大多数平台来讲，内容的分发又依赖于创作者能有多少个粉丝来进行内容的消费。

比如我现在写公众号，没有粉丝，冷启动就非常困难，只能依赖于我自己转朋友圈或转发好友，因为平台没有途径帮你完成公域的分发，比如官方排行榜之类的。

而抖音的流量分发机制其实是内容为王（事实上，不光是抖音，字节跳动旗下的：头条、西瓜甚至TikTok的算法逻辑都是类似的）。

任何作品都有冷启动的流量池（先给500左右播放量，再根据作品表现给予更多流量，网传是8级流量池），这意味着即使你只有100个粉丝甚至没有粉丝，丝毫不影响你的作品达成一个爆款大热门，你就能脱瘾而出，杀出重围（如播放达百万/千万，获得10万点赞），只要你的作品足够的优质。

准确地说：是作品的反馈数据足够好。

所以内容为王推荐算法对你我这样的普通玩家极度友好，而这也是为什么我们会经常刷到一些抖音推荐的爆款作品，但出自只有几百个粉丝的创作者（这几百粉丝也可能还是爆款作品带来的）。

你翻看他的个人主页，有几十条作品，也只此一条爆款，其它都反响平平，比如点赞不超过两位数甚至个位数。

相信你也见过。

而这背后的逻辑细思极恐：作品的作者是谁不重要，用户甚至压根都不关注你是谁，我就点赞这个有趣的作品。

再说说内容消费者。

对于内容消费者来说，抖音的算法逻辑是用户标签推荐。

比如你是谁、你爱看什么、你想要什么，算法比你更清楚，正如有次 KESO 老师比喻：当你看了几条鸡蛋主题的内容后，过段时间，你的推荐列表给你的就是炖鸡蛋、炒鸡蛋、蒸鸡蛋以及直播卖鸡蛋。

让用户沉浸在内容之中无法自拔。