

# 抖音运营的12条经验分享和思路

产品名称	抖音运营的12条经验分享和思路
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.做内容离不开三大思维（平台思维，用户思维，产品思维）；

平台思维：早期的抖音是为了吸引更多流量聚集到这个平台，所以抖音的初衷是记录美好生活，但是到了现在，抖音的日活跃量已经达到了6亿，视频创作者达到了几千万，什么概念？我国现在14亿的人口，有3/7的中国人每天都在用抖音，这是一个非常恐怖的数字。这说明的是现在的抖音已经不缺流量、不缺内容创作者了，流量的增长速度已经在放缓，想有更大的突破是非常困难的事了。那么现在平台缺什么？需要什么呢？

A、平台需要更多的优质内容去给他留住用户，留住流量，也就是说平台在做筛选，他要选出的是能够为他留住用户的内容，能够吸引住用户的内容，而不是粗制滥造的内容了，所以对于运营人员来说，要会创新，有创意，你才能够在这庞大的创造者大军中实现突围；

B、平台有了流量，肯定是想变现赚钱的，任何互联网平台都是这样的想法，抖音也一样。就目前来看，平台是喜欢能够为平台赚钱的创作者，你能为平台赚到钱，平台肯定会给你大量的推荐。这里有一点要说明下:很多人会说，我做抖音不就是为了赚钱吗？我赚钱了平台不就赚钱了吗？这个想法在我们创作者来看，完全没毛病，但是平台不这么想，因为平台现在不缺能给他赚钱的创作者，所以平台不会说给你大流量，让你去试错，而是在给你流量的同时在评估你的转化，这是平台的变现的逻辑，所以不要说平台在中后期就不给你流量了，因为你的转化没有别人高，前期可能会鼓励你，给你扶持。

C、在变现的同时，平台也不想造成大量的用户流失，所以平台也需要能够留住用户的内容，这也说明，只要你的内容足够优质，每个人都是有机会的。

用户思维：你能够给用户带来什么？用户需要什么？这个非常重要，你能给用户带来一定的价值，你才能不断的和培养自己的忠实粉丝群体，你想快，利他思维肯定是少不了的，打个比方，你会去关注天天只会打广告的人吗？同理，换位思考下，你是出于什么心理去关注一个人的，你做内容也是同理；

产品思维：什么叫产品思维？这点我觉得还没理解透彻，稍微说下，比如抖音，这个产品定位就是娱乐平台，不管他怎么改变，他都离不开娱乐的，他不可能完全做成购物平台。而我们在上面做卖货也是要

结合平台的属性和用户的心理去找产品，而不是你想卖什么就卖什么的，同样内容也是。

## 2.做抖音运营，不要关心你的粉丝量。

抖音是去中心化的平台，什么意思？不管你有没有多少粉丝，粉丝量高的除了基础权重高一些，其余都是一视同仁的，你的作品不优质，达不到对应的数据，你的作品依然是没有播放量的，不信的话你可以去看看星图平台，粉丝多的视频没有流量的账号多的数不过来。而且抖音是一个公域流量，他不是私域流量，公域流量的粉丝是不值钱的，一个粉丝他不会只关注你一个人，可能他关注成百上千个创作者，所以你的作品不够优质，可能你的粉丝都刷不到。所以做抖音重要的是流量，有流量你就不差粉丝，有流量就能变现，你只需要专心去做你的内容就可以，大可能的去获取流量。

## 3.视频推荐的底层逻辑。

很多人会告诉你要做好内容，视频就能爆。那么什么才能算好内容？你要明白视频推荐的底层逻辑，我们说的好内容其实就是做好数据，而不是视频做的多好多精致，这只是加分项，而不是上热门的方法。视频推荐的底层逻辑就是这几个数据：完播（完播率，平均播放时长）和互动（点赞，评论，转发），这几个数据好的视频一定是好内容，因为上热门推荐的除了到了千万级别的流量池，会人工干预，而前面的推荐都是机器干预的，机器只会识别数据，他不会识别内容。所以想做好内容要多去刷视频，看看别人是怎么做，这个是容易提高进步的。

## 4.运营抖音号的思路。

如果你是对抖音一点都不懂的，你去做就迈出了步，那些规则摸透了你也就上路了。如果你有一定的基础，想用心做号，在做之前你要想清楚这些问题，从这些问题里寻找账号的定位：

- A、你的变现方式是什么？
- B、你的变现方式的目标群体是谁？主力消费群体是谁？
- C、你的目标群体和主力消费群体喜欢什么样的内容？
- D、你擅长输出什么样的内容？你的优势是什么？

不管你通过什么样的方法去找到答案，你一定要有清晰的垂直定位和人设，这样做起来的号才是能变现的，并不是号做起来才去考虑变现的，做抖音需要的是的目标群体，只要你的账号目标群体足够，不管你的粉丝多少，你账号的变现能力都不会太差，反之，很难变现。

## 5.和变现是同时进行的。

很多人都认为是先后变现的，我刚开始也是这样想的，其实不是，除非你的账号数据在非常猛烈的增长期或者你有信心半年内可以做到百万或者千万粉丝，你可以不考虑变现，但是如果你账号处于瓶颈期或者缓慢增长期，你要去考虑变现，不要害怕掉粉什么的，我们需要的粉丝和忠实粉丝，不相信你的，不为你埋单的粉丝，再多也是给别人看看，对你变现转化并没有什么用，变现和自己把握好这个度就行，切勿先后变现，这个很难实现。

## 6.到底要不要养号？

这个问题我只说我的经验和想法，别人怎么说我不管。我觉得很有必要，但是前提是你不是抱着增加账号权重去的，如果你是想靠着养号就能把账号做起来的，你还不的别养了吧，我做测试，养号和不养号的账号是有点差距，养号的推荐会稍微点，但是意义不大，我觉得养号的大意义是让你去关注同行，学习同行，毕竟同行是好的老师，可以培养网感，做抖音运营，网感真的特别重要，而网感是一点一点积

累的，包括我现在没事也会去刷抖音培养网感。

## 7.不要还不会跑就想着飞

我都不知道遇到过多少这样的人了，一上来就问怎么做，怎么能快速赚钱，有什么套路，黑科技？我只能说这种人就是韭菜，做商学院的喜欢的不得了，先不说有没有，我这么说吧，就算有，你也学不会，因为你的基础和实力还跟不上，打个比方，我写一个文案脚本20分钟，写一个标题3分钟，我觉得轻轻松松，简直就是小事，太容易了，你能做到吗？你有这个积累吗？所以不要还不会跑就想着飞，这样的成不了事的。每个人运营抖音的方法是不一样的，并且不同类型的抖音号玩法是不一样的，是不能生搬硬套去使用的，你只有掌握了自己的方法，你才能应付自如。

## 8.小白怎么学习抖音运营？

我是自己自学的，然后做了运营助理，边工作边学习的，那小白要怎么学？如果你时间多，学习能力强，你可以自学，但是你一定要去实践，实践远比理论复杂的多。但是你要少走弯路，走上正轨，建议报班系统性学习，这只是学习，学得怎么样还是看你自己。你如果是觉得付费了就能赚钱，成为大神，那么我觉得你还是洗洗睡吧，我作为圈内人告诉你，真正赚钱的人根本没工夫搭理你，拿钱都约不到，而那些自己做不来的，没有什么成绩的，只知道些皮毛的才会出来教人，我自己只是没事时喜欢写作和分享，没有打算教人，可以交流，就算有人要和我学，我也只会教我的经验和理解，其他的并不会，扯远了。。。

## 9.要不要做直播？

答案是肯定要的，但是直播比短视频要求更高，需要的是团队，如果你没有强大的团社，可以从做短视频开始，短视频做爆了，再尝试去直播，这个试错成本是小的，想长期做短视频行业的一定要会直播，这个是趋势，但是你要根据情况分清先后顺序，直播比短视频复杂的多。

## 10.直播的底层逻辑

做直播还是做数据，底层逻辑还是数据，人气：点赞，礼物数，评论互动，观众停留时长，直播间转粉人数，加入粉丝团人数，购买付费人数；直播间权重：gmv（直播间成交额）、人均消费、直播间互动。

## 11.要不要做付费流量

根据情况而定，看自己的需求和团队各方面条件和实力，根据自己的目标和产出比去决定，我是做免费流量的，因为短视频有流量。但要记住一点，流量永远是便宜的。

## 12.现在什么内容容易做？

现在来说知识网红比较容易做，输出某一方面的知识结合自己的特点去做，有很多人会说我又不不懂什么知识，首先不懂可以去学，没有谁天生就会的；其次你的粉丝和消费群体一定是不懂这块知识的，懂得人是不会听你在这放屁的，更不会为你埋单，想都别想，就像我这篇分享，真正的大佬会觉得我写的什么都不是，而刚刚接触的人会说我还行。再举个例子，我是做抖音运营的，里面的套路玩法大部分我都懂，我从来没有在抖音上买过东西，因为我太懂了，我就不属于目标用户。现在知识网红是相对来说比较好做的，哪怕你不懂什么知识，只要你的人设塑造的好，人设不崩塌，你去讲百科词条就有人说你是的，粉你，崇拜你，所以不用去担心，你要的群体是不懂的人，而且我告诉你，一个行业绝大多数人都是不懂的，甚至你认为基础的不能再基础的知识，别人都是不懂的，不要用你会的东西去认为别人也会，这个知识网红是很容易做的，而且粉丝垂直。