

# 如何做到低成本抖音引流淘宝

产品名称	如何做到低成本抖音引流淘宝
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

短视频时代什么app火，应该就非抖音莫属了吧！躺在沙发上，打开抖音，连刷两三个小时，更本止不住啊！虽说是短视频APP，但抖音的带货却能力不容小觑，比如“流光数据线”、“小猪佩奇”也曾一度在淘宝上被卖断货。

首先于是短视频来分享些干货

### 1、创意一定要够硬够

没有新意还谈什么鬼~~~额~在抖音上面推广，比较直接的就是抖音的信息流广告，不过这种需要有相关的资质，费用也比较高，并且带广告字样，现在人们对这种广告已经越来越排斥了，GFG建议也可以找的团队做这个。

### 2、品牌/产品要有相关性

要有利于吸引用户分享参加的挑战赛名称，设置相关活动，通过参加渠道进行传播，吸引大量抖音用户，达到大量传播曝光的效果，例如好看的背景、亮色的光线、美女、野兽、豪车、豪宅、沙雕等额~

### 3、热点话题飙升搜索量~~~！

@抖音每天都会有热门挑战，拍摄当日热门挑战，并在上传时标注，可以让视频展示量增加。（热门活动渠道）

### 4、合理选用优质发送时段#

及早、中、晚发送的效果更好，平时发送的小视频，如果没有特别出彩的创意，石沉大海也不一定哟~，具体可参照用户使用APP的时间线。（优选高流量时间段）

### 5、趣味性%.....大众

尤其是抖音的主体用户都喜欢看有意思、有才艺的小视频，所以尽量把广告和才艺表演，或者创意融合在一起。（傻大笨粗的方式更见效）

当然你还得有一定数量的粉丝群体：比如可以通过邀请好友的方式获取粉丝：