

抖音电商千川起号

产品名称	抖音电商千川起号
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

用20天盯着人家花了几百万的账号，摸清了千川现在的短视频规则我自己原来是做美妆的，5.24号左右DOU+规则变动，从小店随心推开始，一路解决问题，到终于爆了几个视频，前期铺垫，短视频冷启动周期我亲测10~15天至少!!!不要信说3天五天冷启动的了，自从短视频挂车不能推DOU+以后，roi暴跌，后面出来随心推各种审核机制烦死个人，有大佬在前面花了几百万测千川，我在后面总结一下，近视频爆了的原因我分析了几点希望和大家分享一下少花冤枉钱。

一.起号

1.账号：这一块我的建议是新号加和品牌无关的账号进行标签养号，你要用硬广去推，那麻烦直接右上角。具体多久能给视频打上标签，我认为是在不爆视频的情况下，就是正常情况下视频是带内容的前提下，每条充100DOU+点赞评论+对标账号，6天到15天，前提是你的类目池没有跑偏，流量池跑偏无所谓，标签的底层逻辑我在这里就不在讲一遍了，后面我可能会写，还有千万别脑残让你那些员工朋友朋友去做评论点赞，好好花钱去买点赞，买点赞买评论就等于再给你自己买标签，不了解标签的麻烦私聊我了解下抖音标签的底层逻辑，这都不了解你来抖音做什么电商。

2.快速起号：必须要快速的建立自己的粉丝模型，可以适当充dou+粉丝，原理也是标签的底层原理，上传视频后：高频词汇降序排列形成创作标签，结合目前受众粉丝标签，利用双标签进行轮推送，轮推送完成后，根据有效受众汇成第二轮流量池的种子用户，第二轮推送完成后平台就完全利用标签的契合度来推荐，绕不开标签了还，那怎么看你给你的账号打没打上标签呢，去飞瓜，看你没推dou+的情况下的自然流量用户是什么人，通过视频观众画像和账号粉丝画像的重合度进行判断。（补充一点起号用什么投放无所谓只要投粉丝对标十个对标账号就行了，挂不挂车也无所谓，因为你别指望刚开始几个视频能爆，刚开始不会给你爆的别想了）。

3.文案：不容忽视的一块，我推荐拆同行视频先进行分析，华与华的课程也可以去听一听，了解下传播的三大原理，还有用户思维的本质是一种倾听逻辑所以内容创作的本质不是表达逻辑而是倾听逻辑，文案这一块很重要，我后面再出一章，专门说下文案。

二.视频和投放

我这边讲的是千川短视频的推广，玩feed的也可以听听，直播也可以借鉴，我这边先说一个逻辑看看大家同意不，现在不是出价高，覆盖广，就能跑的出去，现在把卖家所提供的价值强关联，平台的目的是未来规划是：一个粉丝等于一个客户，所以短视频进行硬广的效果那可以说是非常差，差中差，所以做一些不像硬广的广告怎么做呢，大家可以私聊 我提供一些思路大家探讨一下，我这边也是模仿别人，但是成功了，别的公司专门研究这类视频就是称之为不像广告的广告，看看分析，具体视频可以找我，不适合明面传播。

看到这个我也很懵

2.推广短视频的方向定好以后呢，结合上面的起号说的时间开始养，打标签，过个一周可以开始尝试性的把准备好的几个精品视频拿出来了，开始投千川。

三：千川的投放

前期的领域测价很重要，美妆类目的可以找我，几百万下去基本已经测出各个价位，其次每个人群领域利润率，客单价等级不同，能承受的广告采买成本不同，每个人群领域覆盖度不同（美妆领域和皮草箱包领域覆盖率不同，美妆人群覆盖高，利润高，皮草箱包覆盖也高但是没美妆高），不要以一个出价，做出来一个跨行业的混搭计划，跑一个流量池进行充分竞争，才能更好的跑计划，快速度过学习期。例：比如投放零食，客单价80，可能出价20左右就能在零食的用户流量池竞价了，女装人群可能出价24美妆人群可能32，所以低出价对标人群混搭高出价定向时，计划出价就会乱掉，会导致跑不出去，或者消耗很慢，转化成本忽高忽低。也不要直接去精细化的去做莱卡，刚开始做精细化莱卡会导致千川跑的很慢，烧不出去，甚至可以直接接自定义兴趣，不限对标账号，就把握住你用户的年龄段以及大概的类目池就可以了，能烧动千川了，第二天的计划就可以进行精细化莱卡投放了，对比数据，持续优化，一个大类目，六个小类目去搭，不会想词的可以去对比TB蓝海词想想，小的类目搭词一定要稍微大一点，反之大的类目搭词就往小搭。

如果你冲千川比较猛，发现一个类似的计划冲一段时间冲不动了，这时候去错开流量池去冲一下，比如你是一般化妆品，去冲一下高端化妆品，这个好处是高端流量池的粉丝是很多的，基本都是此大类目池的客户，价格拉高，优惠券拉高，懂我意思吧，但是冲完一波以后马上把计划改回来，不然这样冲虽然有效果，但是一直错开流量池会导致你标签跑偏，一个好的千川投手一定是随时随地想着标签的问题的，这样才能做的长远，不然就算某一个时间点roi很高，但是长期的下来，roi整体可能变低，自然流量变低，后钱都被千川吞了，先说这么多，有机会大家再一起交流交流。