

北京放心的广告宣传背景音乐推荐

产品名称	北京放心的广告宣传背景音乐推荐
公司名称	秦皇岛智鼎文化传播有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	暂无
联系电话	13903358291 13903358291

产品详情

广告推广技巧一、找相关产品播放广告。如今，我国有越来越多的企业希望广告播放能够达到事半功倍的效果，许多人还在尝试播放一些音乐等外出的时候，很多人都想要尝试播放自己喜爱的歌曲，在网络上宣传自己的朋友，带来一些新的机会。

当然质变不是靠规模达到的，而是靠沉淀。如果连圈子都没有的话，只是有一单生意做一单，那生意肯定是越做越少，最后做不下去。

抓重点宣传。在音乐歌坛，我们需要判断市场，抓住市场，网络宣传是当下非常重要的，在网络上寻找歌曲正确的宣传方式是非常重要的，一首歌曲他的宣传平台是非常重要的，所以我们要对歌曲有了解，抓到适合歌曲的宣传平台以及重点平台来宣传。

推广渠道，在网络上推广歌曲方法方案是有无数的选择的，不同的推广渠道自然会影响到歌曲的传播以及听众，抓住网络听众以及传播影响力是非常关注的，当然最主要的还是要给作品挑选一个合适的推广方法，如果因为推广方案的限制，而耽误了作品的热度跟传播就比较难过了，这里给大家推荐一下一家音乐推广平台-音乐资讯推广网。

开店赚钱是大多数创业者首先想到的途径。然而，在日益激烈的商业竞争中，如何把握市场的脉搏，既能发挥自己的一技之长，又能准确拿捏投资时机，从中赚取稳定可观的收益。

目前市场对于文化产业的反响很好，录音棚也会受到很多业余主播的关注和支持，前景不错。不过要投资数额不少，尤其是设备采购方面。

录音室的功能中包括了配音室，但一个单纯的配音室很难完成一个正常录音棚的所有功能。配音室一般主要服务于语言录音，而录音室能完成的工作就多了，除了基本的语言录音以外，还应该能完成声乐，各类器乐，合唱等录音。除此之外，还有专门的拟音棚，专门制作模拟一些声音的，还有专门做广播剧的棚，他们的功能都是不一样的。所以，你要做一个什么样的棚，取决于你的需求是什么。至于大概价格，低档次和高档次之间的差距是非常大的，所以你需要做的是根据你的预算来配置设备。

歌曲推广是非常有难度的一门技术活，在网络上给新歌进行推广也是需要技巧的，在歌坛并不是所

有歌曲都能够火起来，不同的歌曲，不同的歌曲推广方案都是会影响歌曲传播跟热度。

近几年流量、粉丝的影响力增加，反而让乐队、说唱一些小众的音乐领域被关注。我们也看到了为了让一首歌被更多人听到，有人用心做歌、有人用心做宣传、有人通过短视频平台或者影视剧做推广、有人找网红翻唱，整个音乐市场更丰富，音乐人能够互相激励。”

制作音乐MV推广。有条件的话，可以试着做一个宣传MV推广音乐。

此外，你会发现它们也具备良好的音质。有许多录音室专业人士和音乐家发现，他们品牌的耳机是自己的工作或演出所需的理想耳机，同时非常实惠。声音很自然。

制作音乐不是件易事，但对制作人来说，难的地方可能是制作之后，推广你的音乐，让适合的听众听到它。

《中国潮音》也非常用心，为了用音乐的形式推广中国风、中国艺术，中国文化，邀请了大量优秀的音乐人、歌手成为学员。

如果连圈子都没有的话，只是有一单生意做一单，那生意肯定是越做越少，最后做不下去

网易云音乐人是启动最早的音乐人计划之一，加入网易云音乐人计划的歌手也是高达20多万，在网易云音乐，音乐人在整个歌手榜单也占据了非常大的比例，网易云音乐听众也在很大程度上对音乐人歌曲更是偏爱，所以能够加入网易云音乐人，对于一些没有自身宣传资源的音乐人来说，是非常好的机会。

每一个行业的投资都是有前景的，三百六十行行行出状元，每个人的经营能力是不一样的，所以现在投资开一个专业录音棚的前景要看人而定的，很难一概而言。

在内地韩国歌曲是有一大批忠实的听众的，韩国的欧巴爱豆是相当受欢迎的，在网络上韩国歌曲排行榜试听量是非常高的。

在网络上要推火一首歌曲，根据音乐资讯推广网的经验来说，一般需要十几万到上百万不等，这些根据宣传的周期以及宣传热度的可以自己定，一般要推火一首歌曲，前期预算需要5万左右，通过排行榜+短视频推广的模式，是当下最佳的组合推广，通过榜单能够给作品带来直接的试听流量，而通过短视频是最能够让作品在全网络影响群众，让歌曲达到最佳的宣传。这样来做的话，首批一轮歌曲排行榜费用预计在2万左右，而短视频预算在3万左右，差不多就足够了，然后根据一轮的宣传效果，我们来继续进行后面的宣传，很多歌曲能不能火，通过一轮宣传都能够判断出来，受市场欢迎的歌曲，我们后面就可以进行非常强势的全网推广，这些根据热度付费的推广是最直接有效的。越热的歌曲，他需要的推广费用是越多的，带来的流量也是越高的，所以歌曲能火的时候，我们往往就需要加大力度，让作品热度更高，传播更广泛，根据歌曲热度的综合值，给它定一个最佳的宣传方案以及最节省的推广方案，如果你的歌曲想要推火全网，你的预算费用就需要有小几万的预算，而真正火爆全网的歌曲这些推广费用是十几万到上百万不等的，小伙伴都清楚了吗，当然你想推火歌曲可以跟音乐资讯推广网合作，让自己的作品火起来，让音乐梦想变得更实际。

歌坛先给的机会很多，我们需要把握当下这个好机会，让自己的好作品更好的发挥它的价值，找准作品，找准重要，这样是新歌推广最重要的。

利用朋友圈子推广。在自己的微信朋友圈、群、微博等渠道进行推广。

从各大音乐人发起以来出现的网络爆款音乐人计划作品数量来说，酷狗音乐人是音乐人计划中最好的，酷狗音乐人优质的作品，热火的作品在全网音乐人中确实是占据的大比例，这个最大的音乐人平台通过自身的用户体量以及宣传，也着实给音乐人带来了更多的希望。网易云音乐人计划跟抖音音乐人计划在市场上也输出了不少热门爆款音乐作品，同时也给了音乐人更多的选择通道，想要加入这场音乐盛宴

就赶快吧。

参加音乐类比赛。可以参加原创歌曲比赛，尤其是观众较多的比赛节目。

近年来，网络直播行业十分的火爆，很多人通过直播，几乎是一夜成名并暴富。所以，一些平民大众的“明星发财梦想”就被鼓点燃的无限膨胀了。在目前，面对大众开放的录音棚项目，也是发财火爆的，很多人都是赚得盆满钵满了。那么，在2020年我们到底应该如何运作一家录音棚，才能日赚千元呢？

音乐：流行音乐、影视音乐、企业歌曲创作制作；作词、作曲、编曲、录音、混音后期制作、母带处理；音乐作品发行推广；唱片专辑生产包装（自设工厂）。

但是，搞录音棚也要有一定的技术含量。这个工作可不是随随便便就能弄好的。有些玩音乐的，或是搞配音或是念诗读稿的什么人，对录音的要求可能会比较高。如果你达不到他的水平，人家或许会去些更专业的地方。毕竟有些人就是想有更好的效果，而不在乎多花点钱啊.....不过话说回来，对于绝大多数人来说，应该都会以低消费为标准 and 前提的。其实这也是消费群体的一大心理特点。

90年代，我国流行音乐进入鼎盛期，音乐排行榜更是占据了各类音乐节目的一席之地，这些榜单推广了许多优质歌曲，也造就了一个又一个歌坛新星。

请歌手翻唱。在保证著作权的前提下，请其他唱功较好的歌手翻唱。

歌手是娱乐圈最具影响力的一类明星，通过唱歌，歌手能够在社会上获得大批粉丝，吸引大批群众的关注，不过想要成为娱乐圈的流量歌手或者成为最具影响力的知名歌手，歌手推广是相当有难度的操作也是必须的，在当下音乐人遍地的情况下，歌手推广显得更加困难，当然并不是歌手就没有出路。

在网络上各大音乐平台最近都发起了不同的音乐人计划，通过音乐人计划，独立音乐歌手能够获得更多的平台推广资源，很多音乐人也在各大平台的音乐人计划中获益，冒出了一首又一首热门歌曲。当然网络上最火的音乐人主要是酷狗音乐人，网易云音乐人，抖音音乐人这3大音乐人计划，其它的音乐人如QQ音乐人，讯飞音乐人，豆瓣音乐人，快手音乐人等等也是有一定的热度，普遍的群众还是比较关心酷狗音乐人计划，网易云音乐人计划以及抖音音乐人计划这3大音乐人计划的热度。

录音棚的收费是以棚时来计算的，专业中端的录音棚大概一个棚时350元，通常翻唱一首歌约要两个棚时。

像专业歌手一样录制一首自己的单曲，出一张专辑，相信是很多音乐爱好者的渴望和需求，而电视选秀节目的火爆又刺激了这种需求。

怎么吸音：常见的是通过多空柔软的材料将声音的能量变为热量消耗掉，如聚酯纤维材料、大棉被、鸡蛋面、窗帘等。对低频的专门吸收可以考虑赫姆霍兹吸音模块，但是门槛较高，不建议自己尝试。

推广内容过多、内容容易引起观众反感、原创度不高、视频清晰度不够等视频不建议用来推广。此外，TikTok 也强调了一点，涉及到音乐版权的视频也不能用来推广。在经过上述的筛选之后，用户可针对这个视频设置推广活动。

录音棚通常面对的是一个专业群体。如果说是一些综合性的大学或是有乐队的学校这类都比较好点。但如果是什么专业类强的或是音乐学校附近做这事，基本上就没搞头了

本文将分为三个维度：

1、抖音的推荐机制

2、抖音如何定位？

3、抖音如何变现？

具体阐述怎么做好都有这个火爆的平台。

一、抖音的推荐机制

抖音的推荐机制与头条类似，都是基于粉丝数据反馈进行推荐的。举个例子，当你发布一个作品，账号给你500的基础播放量，计算这初的500播放量的数据，有点赞率、评论率、转发率，完播率，当你的这三个数据达到一定的标准，就会或者更高的推荐。一层播放量对应一层的数据，所以说，抖音初的500播放量的点赞、评论、转发是很关键的。

2、抖音的用户特征

抖音的用户中，男女的比例为1:1，其中，85%以上的用户在三线城市以上，当然，抖音现在正在进军三线以下的城市，但这依旧不影响抖音用户受教育程度高、年轻化的特点。

这些人有什么特点呢？

付费意识强烈

付费能力强

愿意尝试新鲜的事物

易冲动消费

3、抖音易热门领域

舞蹈

搞笑段子

才艺表演

模仿

技能表演

二、抖音如何定位？

做抖音，首先要考虑自己有什么目的，比如：涨粉引流、推广品牌、打造IP、带货变现等，因为不同的目的，就有不同的操作方法。

1、明确做抖音的目的

很多人做抖音都是一股子热情，从来没有考虑过自己做抖音的目的，到底是为了涨粉引流还是其他。

拿涨粉引流举例，涨粉引流快的方式就是蹭热点，但这样的账号变现能力就会降低。

比如，我们工作室前段时间接了服装加工工厂的合作，帮他们做一个抖音号。

大概用了2个月的时间，我们从0做到了100万的粉丝，高的一个视频蹭到了抖音热点的流量，一晚上涨粉9万。目标达成时的截图留念。但后面在我们交付账号的时候出现了问题，100万的粉丝的转化效果却是不太理想的，工厂对接人甚至认为账号的粉丝是刷来的。随后，我们进行了仔细的数据分析发现，这个账号开始操作时，就是为了快速的涨粉，忽略了他的变现能力，导致视频内容吸引过来的粉丝与工厂的产品不符合，终出现了转化率极低的情况。

2、账号的如何定位？

账号的定位分为两类，分别是视频形式定位与视频内容定位。对于各位没有经验的新手来说，直接进行定位无异于天方夜谭，所以，我们要学会寻找做的好的大V，去拆解其视频形式、视频内容，看是否能为我所用。

利用抖音的搜索栏，搜索领域的关键词，查看这个领域中，播放量高的视频，举例，搜索“育儿”，即可查找出育儿领域中，播放量多的视频，拆解其视频形式。

利用抖音的搜索栏，搜索领域的关键词，查看这个领域中，粉丝量多的用户，举例，搜索“育儿”，即可查找出育儿领域中，粉丝量多的用户，拆解其视频内容。

3、如何拆解视频形式？

视频形式分为真人出镜与非真人出镜，真人出镜又分为真人剧情、真人测评、真人开箱等等，非真人出镜包含动画、书单、剪辑mv等等。

从这几方面拆解视频形式：

这个视频用了什么视频形式？

我是否能创作出这种视频形式？

我是否能长久的做出这种视频形式？

4、如何拆解视频内容？

视频内容分为：商品导购、知识传播、娱乐搞笑、音乐表演、记录生活、科技、政府和企业官方账号、游戏、二次加工这九个领域。

从这几方面拆解视频内容：

这个账号属于什么视频内容？

我能否创作者这些内容？

我创作这些内容的成本是多少？

5、确定自己的定位

研究视频形式与视频内容后，即可确定自己的定位，按照自己的定位发布内容即可。

建议：前期先模仿，待有一定量的粉丝后，才开始创新。

三、抖音如何变现？

一般来说，抖音有5大类变现形式，分别是：商品分享、直播、微营销、广告、账号粉丝买卖。

下面逐一给大家讲解：

1、带货

带货是抖音普遍的变现方式，大家在刷抖音的时候，是否注意过视频左下角的“购物车”与个人主页的“商品橱窗”。

当我们满足开通商品分享功能的条件后，即可拥有这两个功能，购物车与商品橱窗。

购物车与商品橱窗的作用是促使一些观看你视频的用户或者打开你主页的用户,购买感兴趣的商品。

在购物车与商品橱窗中，可以销售自家产品：如面膜、服饰、农产品、特色手工艺品等，也可以是销售抖音平台上的商品。

开通商品分享功能的条件：

实名注册

发布十个视频

一千的粉丝

注意：仅代表个人收益。带货的流水图

2、直播

直播可以分成两类：直播带货与直播打赏

直播带货，这个变现，相信在直播购物的朋友们是再熟悉不过了。当开通商品分享功能后，即可在直播间销售自己的产品或者销售平台的产品。

直播打赏，主播在进行直播时，用户可以通过购买礼物进行打赏。这个打赏终就会变成音浪，成为抖音主播的收益来源。

1元可以换成7音浪。

3、微营销

全网引流，微信成交，在抖音，能引流到任何行业的用户， $利润=流量 \times 客单价 \times 转化率$ 。

当我们在抖音引到流量后，可以在微信进行三类变现：

卖服务，如答疑服务，社群服务、上热门服务等；

卖产品，如微商、产品代理等；

卖广告，通过是接朋友圈广告，一个粉丝1分钱~1元钱。

4、广告

达人接广告或者说为品牌定制内容，也算是抖音目前主要的变现方式。一个粉丝2-6分，也有的一条视频数十万。一般是通过软广植入等巧妙的方式进行品牌合作营销。目前垂直账号容易变现，比如美妆、测评类账号等。接广告的方式分为两种：个人与商家私下接广告、星图接广告。星图接广告

5、账号买卖变现

账号买卖分为：卖抖音号、卖引流后的微信号；卖号是一种简单的变现，也是很多工作室的主营业务。比如卖号，某些行业一个粉丝30-80抢着有人要，相对于泛粉而言，单价高了十几倍。对于变现这一环节，只要有足够多的粉丝，就不愁产品卖不出去，哪怕没有产品，粉丝自身也可以直接变现，还是应验了那句互联网公式：流量=金钱。站在5G元年的2020年，我们可以不妨预测3年之后，内容传播形态肯定会再有新的变化，肯定会再有新的平台起来。但是在此之前，我们还有足够的时间来享受短视频的红利。因为不管流量渠道如何变换，互联网的方向永远不变：做流量--变现。如果你还想了解更多抖音玩法，短视频运营技巧。欢迎与我沟通（内含700万抖音粉丝的实操经验分享及做抖音必备的工具汇总，45G无水印高清短视频素材）还能及时了解行业新动态，获得新资源。

一、找准定位

1、定位好自己的抖音号

抖音火的热门行业：游戏、旅行、萌宠、萌娃、体育、时尚、美食。

2、对粉丝的定位还有对发布渠道的定位

明确粉丝人群。如果从严格意义上来讲，“种子用户”并不代表是批用户，种子用户能够凭借自己的影响力帮你吸引更多的用户，比如经常给你留言，转发你的内容等等，但是我们如果连一点粉丝都没有，又何来种子用户？在做短视频节目的时候，首先要明确你的粉丝到底谁？他们有什么特点？在哪里能找到他们？也就是可以简化为3W原则：who？What？Where？知道这些后我们才能更好的“抓住”他们。

选择合适的渠道。现在短视频渠道有三种，粉丝渠道、推荐渠道、视频渠道，要根据你的内容去选择重点运营渠道。对于新节目，建议是去选择有流量池的渠道，这样才更容易带来批用户。像头条、美拍都是带有流量池的渠道，他们的播放量不以粉丝量为基础，有自己的推荐算法，会把你的视频推荐给比较的用户。也就是说，如果你幸运的话，一开始的视频就有机会播放量过10万，从而得到越来越多的粉丝用户。

二、增加曝光率

刚开始先让你的朋友成为你节目的粉丝，毕竟他们是你的准批用户。除此之外，各种比赛、各个传播渠道都是增加曝光率的好方法。常用有效的方法一是朋友圈转发，我们经常会在朋友圈看到别人分享的一些链接，比如帮谁家孩子投票，或者哪个朋友卖东西，我们帮他在朋友圈分享他的二维码，同样的我们也可以这样做。把自己做好的视频链接分享到我们的朋友圈，如果朋友喜欢的话可以点进去看，也可以帮你转发。另外一个好方法是：微信群转发。

三、内容展现

“好的内容是好的传播”，其实一开始一条砸了很多钱做广告，后来不断产出精品视频，推动各路达人转发。比如一个介绍中国个性酒店的视频出来后，酒店圈的朋友都被刷屏了，艺术类视频出来后，艺术圈被刷屏了，如果你的产品本来就很有创意或者说功能新颖实用，那没必要绕弯子，可以直接用抖音展示

产品。

四、场景植入

这点有点像传统广告的植入，就是在视频中的场景进行恰当的品牌露出，让用户记住你家的产品。比如，一个生活小窍门或某个搞笑片段，在场景中悄悄做了植入——如桌角放产品、背后有品牌logo、背景有广告声音等，这样依然能起到很好的宣传效果。

1、明确目的

我经常说的一句话，做短视频，一定要考虑清楚自己有什么目的，是快速涨粉引流、推广品牌、打造IP还是带货变现；不同的目的，有不同的操作方法，所以目的一定要搞清楚。拿涨粉引流做例子，快的方式就是蹭热点，但这样做账号的变现能力就会降低。前段时间我们工作室接了服装加工厂的合作，帮他们做一个抖音号。用了大概两个月时间，我们的粉丝数从0增长到100万，其中高的一个视频蹭到了热点视频，一晚上涨了9万的粉丝，仅代表个人收益。但后面遇到了一个很严重的问题，100万粉丝的转化效果很不理想，工厂那边甚至认为粉丝是我们刷来的。后来通过数据分析发现，为了快速涨粉，账号刚开始操作的时候，忽略了未来的变现能力，导致视频内容吸引过来的粉丝与工厂所生产的产品不符，终出现了低转化率的情况。想要时间知晓短视频的高端玩法吗？想要获得问题解答、商家对接吗？想要获得资源、人脉对接吗？想要及时掌握平台政策和风向吗？

2、如何定位？

定位分两类，一类是视频形式定位，另一类是视频内容定位。对于没有了解过这方面知识的新手小白来说，明确定位似乎有些困难，所以我们首先要学会寻找做得好的大V，去拆解他们的视频，了解视频形式和视频内容，看能不能为我们所用。

具体方法：利用搜索栏，搜索相关领域的关键词，查看这个领域中，播放量高的视频。

比如搜“心理学”，找出心理学领域播放量多的视频，拆解其视频形式。我们也可以找粉丝数量多的用户，拆解其视频内容。

3、拆解视频

这里提下视频形式，它分为真人出镜和非真人出镜，而真人出镜又分为剧情、测评、开箱等等，非真人包括动画、剪辑、MV、书单等等。

我们可以根据这几个方面拆解视频：

视频用了什么视频形式

自己能不能创作出这个视频形式

能不能长久输出这样的视频形式

4、拆解视频内容

先提下视频内容分类：商品导购、娱乐搞笑、知识传播、音乐舞蹈、记录生活、游戏、科技、政府和企业官方账号这九个领域。

我们可以从这几个方面拆解视频内容。

该账号属于什么内容分类

自己能否创作这些内容

要付出多少的成本才能创作出来

5、明确自己的定位

在研究完大V的视频形式和视频内容后，我们就可以确定自己的定位了，然后按照自己的定位发布内容即可。

这里提个小建议：前期尽量先模仿，等粉丝量有一定基础后，再开始创新。没颜值，没资源，怎么用短视频赚钱？难热门，不涨粉丝，没人气，作品没播放量，该怎么优化解决？

一，歌手推广

1，通过网络社交平台进行前期宣传，在当下微博是新人歌手主要的前期宣传平台，通过发布微博在平台内慢慢获得观众，一步一步的给自己吸引粉丝成了当下佳的宣传渠道。

2，通过新闻，新闻是比较好的宣传渠道，通过广泛的发布歌手的相关新闻来报道歌手，可以让歌手获得观众，并为后期的事业发展提供群众基础。

3，通过网络数据来推广歌手，社交平台，论坛，贴吧，BBS等社会公共资源平台，通过广泛的发帖以及宣传，让歌手可以累积早一批的关注以及吸引早一批的粉丝。

4，通过投票，投票是比较受粉丝关注的榜单，通过投票是非常能够吸引粉丝的，一个又一个的投票不仅能够带来关注也能够为歌手累积更多的粉丝。

5，网络打榜，在网络上通过打榜是歌手宣传重要的一环，打榜也是歌手在累积的少量粉丝以及大批粉丝后才能够开始推广的一个环节，通过打榜，能够让社交媒体以及粉丝团体更加广泛的了解歌手，让歌手开始出圈。

6，发行作品，发行作品是非常关键的，一般来说前期做传以及吸收一批粉丝后，在发行作品对于新人歌手是更重要的一点的，这样正式发行作品，就能够获得更多的市场关注，也能够让作品获得更好的成绩。
基础宣

7，维护人气，稳步曝光，提升歌手事业发展。

二，歌星推广重要的是什么

粉丝的支持是歌星重要的，所以粉丝也是歌星推广重要的一环，无论做任何宣传，歌星都不能抛弃粉丝，需要以粉丝为主，通过本质的粉丝宣传，本质的粉丝榜单维持歌星自身的人气并且不断的增长自己的粉丝队伍，第二是莫忘初衷，歌星作品是非常关键的，作品的销量排行榜，歌曲排行榜，以及奖项是非常需要重要的，它是人气提升的精华也是被娱乐圈认可基础的基石。