

# 南阳短视频营销推广拓客,厂家视频矩阵SEO排名优化获客系统

产品名称	南阳短视频营销推广拓客,厂家视频矩阵SEO排名优化获客系统
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	500.00/月
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

## 产品详情

南阳企业/工厂/商家/门店/销售为什么要做抖音SEO?之前我们说过搜索引擎是PC互联网时代的中心,然而在如今的移动互联网时代,短视频才是“王&者”!我们不妨看一下2022年抖音的Zui新用户数据:

月均活跃用户8.8亿

日均活跃用户5.5亿

日均使用时长110分钟左右

国内网民总数才10亿+,不算其他短视频平台,单单是抖音就占据了绝大部分市场份额,而且用户还有着超高的黏性。

不难发现,短视频内容消费已经全面接管了图文内容,因此企业的营销主阵地也不得不向短视频迁移。

而在抖音上做营销无外乎这几种:内容运营、付费广告(含竞价)、SEO、直播。抖音有强大的算法推荐,内容如果符合用户喜好是能够获得免费流量的。

但对于企业业务来说,想要生产受推荐的内容并不容易,而且这一块竞争非常大,内容爆火的门槛高;

而如果做付费流量推广，则是“一分钱买一分流量”，一旦停止投放则万事皆休，难以做品牌内容沉淀；

而做抖音SEO的底层逻辑与传统SEO是基本一致的，占据关键词搜索排名，可能短期无法带来爆炸式增长，但曝光量也相当客观，流量周期更长，从而帮助线索转化。

用户在抖音上浏览内容分为被动推荐和主动搜索两种，一旦想要搜索某样内容时，用户的目的是明确甚至急迫的。

这也是企业要做抖音SEO的原因，当用户有较强需求时你的信息刚好出现，这就意味着商机来了。而对比一下其他推广方式的成本，抖音SEO是比较低的。

03

哪些产品适合做抖音SEO？

之前很多咨询我们的客户往往都会问相同的问题：“我们是XX行业的，客单价是XX，适合做抖音SEO吗？”

其实抖音SEO是一种很通用的推广方式，并没有什么行业限制，不管是企业还是个人IP都可以选择。

一般来说，客单价比较高（有一点溢价）的品类是非常适合也非常有必要做抖音SEO的。

因为消费者在购买高客单价产品时，往往需要考虑更多，有更高的心理决策成本，这会促使其通过搜索信息来更多地了解某个品牌或某个产品。

这个过程中往往会有2种行为：横向对比和背景调查

a. 横向对比：产品客单价高，用户下单一般会更加慎重，购前“货比三家”是必不可少的。用户一般会通过电商评论，小红书&知乎上的体验分享、专&业测评等内容去了解。

这也是SEO所要做的内容方向，完成让用户购买的“临门一脚”。

b. 背景调查：高客单价的产品，质量及售后是消费者很在意的东西，因为替换成本不低，谁也不希望花高价买到不好用的产品。

所以，客户在购买前往往会搜索查询品牌是否有遗留的“黑历史”，用户的使用口碑到底如何。

而抖音SEO在这方面可以帮助塑造品牌实力，通过不断地在搜索结果中“露脸”，让客户经常都看到你的信息，能够潜移默化地把企业软实力植入客户心智中，促进转化成交的概率。

而且如果以前真的有“污点”，抖音SEO也是一种很好的埋污方式，通过\*\*的口碑去覆盖负面口碑，维护品牌形象和声誉。

04

如何做好抖音SEO？

说了那么多，那么抖音SEO到底该怎么做呢？

其实整体操作逻辑和抖音运营是一致的，只是需要在内容创作时融入“SEO思维”，在每个操作节点中加入一些SEO相关的动作。我们把流程拆解开细看一下。

## 1、找关键词

都说做内容是“选题定生死”，而做抖音SEO的内容往往与关键词高度相关。

客户通过关键词来搜索寻找产品或服务，我们就需要去洞察哪些词是目标用户会去搜索的，从而布局这些词的内容。

比如我们公司的业务是营销服务，关键词有“抖音营销”、“小红书营销”、“知乎营销”.....但这个词其实洞察后发现，习惯搜“营销”的往往是业内人士（同行），并不太符合目标人群的搜索习惯。

而客户实际上会用“抖音推广”、“抖音代运营”这类词去搜索。

所以为了更大范围满足目标群体的搜索需求，我们需要把产品/服务“翻译”成用户会真正查找的关键词。

因为虽然需求是相同，但每个人的认知不同，对应的搜索词也会变化，所以在实操过程中要不断地去优化关键词策略。

同时附上3个关键词的获取方法：

A. 咨询内部专&业人士，问研发、销售等部门同事，了解下行业中关于产品的不同叫法；

B. 收集与产品相关的内容，多看评论区，通过用户评价了解更多真实数据；

C. 利用指数工具（如百度指数、微信指数等），搜索下拉框的衍生词（平台有：百度、今日头条、抖音、小红书等），第三方数据工具（如5118、各平台的广告投放后台等）。

## 2、找内容选题

找到需要规划的关键词后，接下来需要思考用哪种内容来承接用户需求，这些内容的方向就是“选题”。

在传统的SEO场景中，用户搜索关键词可以直接跳转到商铺官网，页面中详细全面的内容能够满足大部分用户的商业需求。

但抖音SEO因为是短视频平台，我们做内容的逻辑就完全变了。用户搜索关键词能找到的只是你的其中一条内容信息，加上因为内容很“短”，我们描述的观点是单一的，所以用户需要“过滤”信息，才能获取到准确的内容。

而这个时候，有些用户会利用“长尾思维”去组合关键词进行搜索，比如：结合地名+产品/服务、品牌名+产品/服务、2个品牌名+产品名等等。

因此，我们也可以从用户的角度反推我们要做的选题，做用户真正会去搜索的，想要获取的内容。

同样分享3个找选题的方法：

1. 参考同行，多关注几个对标账号，看看他们热门的视频讲的是什么内容，把内容的框架和底层逻辑拆解出来。

“互联网是没有记忆的”，不知道你有没有重复刷到过不同博主、相同选题的内容，哪怕一个选题有成千上万人看过，但放到以亿计的平台体量来说，还是显得微不足道。

但要注意，可以先模仿，但一定不是照搬，要进行创新，Zui好一个选题能够从不同的角度、不同的观点出发，而且是要为用户真正创造价值的。

2. 利用工具采集长尾关键词，前面我们提到有的用户会使用长尾思维去搜索，虽然长尾关键词体量不但，但胜在可以拓展出不同的维度，而且流量（需求）精准。工具的选用前面提到过，这里不赘述了，基本上都能搜索得到。

3. 结合热点进行创作，很多时候长尾词内容往往会表现不佳，这个时候可以换个思维，做一些大众喜闻乐见并且关注度高的内容。

而“蹭热搜”就是很好的方法，多关注社交媒体发生了哪些正在热议的大事，如果能够可以与产品相结合，就可以借用热点来帮助内容获取更多的流量，让更多人看到你的信息，也能变相增加找到客户的概率。

### 3、内容制作

短视频拍摄流程：脚本撰写、视频拍摄、后期剪辑。

#### 1. 脚本撰写

跟常规的短视频运营没有太大差别，只是抖音SEO需要在脚本中多埋设一些对应的关键词。

这么做的好处是——

提高视频与搜索关键词的匹配度，因为抖音的审核涉及抽帧，而且排名也会根据内容与关键词匹配度。

#### 2. 视频拍摄

如果是刚启动，建议一切以“低成本”为核心，不要想着准备太专业的设备，现在的手机拍摄用得好，完全可以胜任。

如果是口播类的视频，一个三脚架，稳定器，补光灯，甚至一个人就可以完成。当然一切都看预算来，有专业团队，负担得起成本自然更好。

#### 3. 后期剪辑

其实剪辑往往跟拍摄是相关的，具体要根据你做的视频形式而定。不过有一个比较通用的原则，就是尽可能地紧凑，抓住用户的注意力。

信息爆炸的时代不缺好内容，要在开头尽可能地留住用户，就需要利用到一些技巧。善于BGM（背景音乐）、特效、花体等，从视觉上调动用户的情维，避免内容过于枯燥。

或在开头抛出一个有趣的、反常识的观点，做一个“标题党”等等。要注意的是后期剪辑字幕时要避免出现敏感词和违禁词，加字幕前可以用工具先检测下。

做抖音SEO讲究“慢工出细活”，贯彻准备前到后续优化的各个环节。这里分享3个部分：铺设关键词、数据维护、内容矩阵。

## 1. 铺设关键词

关键词是SEO的核心，其作用我们前面提到过，但这并不意味着做SEO就是死命堆这些词就完事了。

一般来说，视频的标题、简介、话题中要有，视频的“正文”中，关键词也尽可能地贯彻作品的前中后，但前提是不影响内容的可读性。

过分堆砌关键词很影响用户的浏览体验，而且也是平台不鼓励的内容，所以在内容表现和关键词铺设上要找到让人“看得舒服”的点。

另外提一点，「合集功能」也是很好的关键词铺设点，合集在搜索排序上的权重很高，做成系的列视频专&业性和垂直度高，又占了数据叠加的优势。

## 2. 数据维护

抖音算法会让同层级的内容进行数据PK，数据表现更好的内容才有机会推送到更大的流量层。而判断内容质量的数据表现包括（但不限于）：点赞、评论、关注、收藏、转发、完播率等。而且这些数据也会影响搜索排序。

## 3. 矩阵运营

抖音上的内容是有时效性的，虽然发布时间会对排名有利好，但新视频也会抢占搜索排名。

这个时候就需要不断地去维护关键词排名，去批量生产Zui新的内容重新抢占关键词排名。这里往往就需要建立账号矩阵，一般来说成本较低的方法是“1个大号+N个小号”的模式。

小号内容质量可以稍稍降低，目的是截流，大号则需要拉高内容质量，宣传品牌形象。同时小号的内容可以借助一些方法为大号导流，让大号成为“流量的终点”，完成转化。

05

## 总结

做抖音SEO也要遵循“内容为王”的原则，毕竟载体是内容平台，要遵循平台的规则和价值观。

不能跟像搜索引擎时代，跳转到自家官网想怎么输出内容就怎么输出。合理地利用营销工具+SEO思维+\*的内容质量，才是制胜关键！

趣拍文化服务范围：

- 1.如果你是品牌方厂家商家，需要人才，陪跑，短视频制作等方面扶持，我们为你提供一站式服务。
- 2.没有资源货源的电商创业者，我们为您合适的运营扶持方案，助力和赋能电商创业者。

直播带货，本地生活，短视频IP，都能短时间看到结果，简单粗暴。

适合人群：

- 1.应届毕业生，对新媒体与短视频有兴趣，想找这方面的工作
- 2.想运营自己的微信、微博、抖音做自媒体接广告，实现财务自由
- 3.创业公司老板/新媒体负责人想系统了解新媒体与短视频运营
- 4.学历低编程学不会，就业迷茫，新媒体与短视频运营也许更适合你
- 5.刚入职的运营新人，想深入学习新媒体技能，充实自己
- 6.即将转行新媒体/短视频运营领域，
- 7.之前的工作不想继续做，想转行新媒体