

南阳抖音矩阵从0-1如何搭建和运营(推荐更新)

产品名称	南阳抖音矩阵从0-1如何搭建和运营(推荐更新)
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

南阳企业/工厂/门店/商超/卖场云连锁抖音矩阵账号的底层逻辑

很多人就死在账号布局的前期，就是做个体运营和矩阵运营，它是两码事，两个不同的逻辑。

首先我们要去评估，做矩阵它是产生量变的一个行为，那么量变是否引发了质变呢？

这是要评估的第&一个问题。

很多人无脑的做矩阵，就是你的量变根本没有产生质变，你做再多矩阵是没有意义的，这是评估的核心问题。

量变引发质变可以从这三个点切入，就是方向一定要准确。

1、做SEO去铺搜索词。SEO主要是对搜索流量疯狂的铺词，比如说你是做实体行业，你是做某个产品的，那么你的用户会通过怎么的词语搜索找到你，把这些词铺出来做SEO。如果你是做某个服务的，卖课的，某个行业的，同样也是一样的，理想状况是要做到怎么搜都能搜到账号，这个就很牛啊，这个可以通过量变引发质变。

2、有效性要在20%以上。这个有效性是什么有效呢？是起号的成功率，有很多人他一个号都没做通，根本没法保障内容的有效性和起号的有效性，成功率非常低，甚至都没有成功率可言，你做10个，做100个，做1000个，做1万个等同于零，你要保障它的有效性，你才去做。做矩阵这个东西，它已经是你0到1这个东西跑通了，或者是你做这个东西它是有效的，它是能保障成功率的，那你这样子去铺量才能引发质

变，才是理所当然的事儿。

3、内容质量不低于均值。有的人就是粗制滥造，搬运啊，反正是这里扯一个，那里扯一个，内容做的特别差劲，内容质量我们不要求太高，不低于行业的平均值。

什么叫行业的平均值？你做口播的，你做某一个赛道的，你对标你的同行，你认真的评估一下你的内容是否有低于行业平均值，如果低于行业平均值，你做东西是没有用的，你铺再多的号也没有意义。

所以量变引发质变要抓这三个关键点，这三个关键点抓到了，你做的矩阵才是有效的，那么你做的这些事儿才给你带来正循环有效的一个作用。

二、抖音矩阵的账号体系管理

矩阵打法和单个账号打法完全不一样，首先第一个问题就注册问题，平台对矩阵检测是非常严格的，注册账号非常敏感，绝对不在同一个地方大批量的注册账号，账号可以让员工带回家去注册，每个员工带一个或者两个，每天就都这么带一两个过去注册，注册之后不用时直接关机。有很多人可能教你搞什么养号呀，要什么刷同行啊，刷直播，没有意义，平常不用的时候直接关机，放在那，放两到三天这个号就可以直接用了，就是一个很简单的操作。

所谓的养号其实就是规避平台对你账号的一种检测，两到三天之后，接下来发布作品也要注意啊，不要在同一地方大规模的发布作品。

发布作品怎么发呢？一样的，初期在发布作品的时候，也是让你的员工带回家发，每一个员工每一&天带一到两个号带回去发布作品，让他完成这一步完全没有问题。

初期的时候这么操作，到了后期账号做起来了，其实都不用带回去了，就在你的公司发就可以，因为初期的时候特别特别敏感，不管是你的刚注册下来新号，还是说你在同一个地方大批量的发布，平台对这块检测是非常严格的，只要触及就必死。而且矩阵它不像一个号两个号这样的单体账号矩阵，只要被检测一批号全军覆没，这损失是非常大的。

那么整个账号体系的话，可以遵从这三个点：

1、一卡一机一号。

不要去一个账号登多个账号，或者是注册多个号，虽然说现在有很多多开的技术，但是我不建议用，因为矩阵的东西你要保障你的有效性，你的账号如果是被限流了，账号有问题了，你发出去没有阅读，完全没有有效，那么你做的矩阵这个事儿就完全没意义了。

2、作品不要重复的发布。

有很多人会理解说做20个，做30个，做这样的矩阵是让作品重复的发，重复的发没有任何意义，我不建议重复发，重复的话它出的问题太多太多了，每个账号的作品都要有个单一性。

3、保持一天一更就可以。

有的人他可能通过搬运或者说他产出的效率非常高，他一个账号每天发几条，十条、20条，非常夸张，不建议这么做，每个账号一天最多都是这么一两条，如果没法保证日更也没有关系，每周有个三到五条更新，都是非常优秀的，如果你产出的效率足够的高，你可以再多开账号，铺账号铺出去，因为平台对于每个账号，它所给到的初始流量其实都是差不多的，你发一条，两条，发十条，八条，其实都是一样的概念，所以不建议发太多。

在整个账号的推进里面一定要有详细的规划，有三个点要非常明确：

每个账号的头像、简介、封面名称是什么？

在还没有注册的时候就要做个全方面的规划，账号的头像每个账号都不一样啊，它的昵称，它的简介，它的封面都不一样。

内容的风格要定版，每个账号的内容风格都要定不一样的。

它的封面调性，这个账号它的内容色调属性，它是蓝色调、黄色调、红色调还是什么色调以及它给人呈现的画面感，它是横屏的还是竖屏的，它是远景还是近景，它是怎么的展现形式，它的画面感一样要保持一致，这是我们在给内容风格做定板，给每一个账号都定一个专属的版。

做周期性的规划。

周期的规划呢，不代表着说你做这么件事儿是无限制的去一直运营，因为很多账号你投入时间去做了之后，你发现他做不起来，就是做不起来，他需要定一个止损周期，比如说一般运营周期是一个月到两个月，到了这样的一个止损周期，如果他还没有起来，会直接把它砍掉，把这个账号淘汰掉。

再陆续注册新的账号来轮替，就通过这样的一个循环轮替的方式，把成功的账号筛出来，去做流量，去做我们的变现目的，这个账号的周期规划和推进非常非常的重要，这是我们在注册时候，以及在还没有开始运营的时候，我们必须准备这些工作。另外一些什么所谓的黑科技，可以很明确告诉大家，没有所谓的黑科技可言。矩阵它的意义就是你把原先跑通的内容模式，然后通过矩阵的方式来放大，把它的效益放大十倍、百倍，甚至千倍，就是这么一个简单事情。

三、抖音矩阵的内容生产体系

我们做短视频矩阵Zui核心的是什么？生产内容的效率。

你可以选择你适合的内容生产体系，通过这样的内容生产模式，大批量的高效的生产内容，这才是铺内容铺矩阵的核心，内容的持续生产力。

注意啊，很多人呢啊觉得自己会做内容，但是没有持续力，有的时候你可能连一个账号的保持日更都没有办法有持续的生产力，更别说一批量的内容的，那么怎么样让一批的账号成千上万个账号矩阵去打，还要有内容的输出能力呢？