

如何玩转抖音折扣豆荚,dou+和礼品卡(货源篇)

产品名称	如何玩转抖音折扣豆荚,dou+和礼品卡(货源篇)
公司名称	儋州那大梦书信息咨询中心
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	【尽量加微，找不到在拨打手机号同微】
联系电话	15501908321 15501908321

产品详情

如何玩转抖音折扣豆荚,dou+和礼品卡(货源篇):专业出售DOU+币代投放，抖+上热门投放抖加币投放【代投】抖加折扣出售一手货源量大稳定可优惠，欢迎cmn传媒工作室对接咨询，价格绝对公道。

如今，许多企业已经转向了网上，专注于电子商务领域的大部分精力和财政资源。抖音作为一种超级营销沟通，自然更受商家的欢迎。此时，抖音推出了DOU+，但许多企业并没有真正理解DOU+的功能。

大多数人仍然停留在5000+的流量上，只要他们支付100元，数字是真的。但如果它真的是这样的，那么它只是用100元购买了一个毫无价值的流量数字。效果往往不好，无法达到预期的收入，他们开始认为这是一个欺骗圈钱的功能。

那么DOU+有用吗?好吗?事实上，DOU+的关键取决于你如何使用它。使用得当是一件大工具。如果用得不好，绝对是无底洞。DOU+它本身并不严重，关键是如何正确应用。

1、商家应该如何使用DOU+?

打开抖音应用程序，选择要放置DOU+的视频作品，点击右侧的共享按钮。在视频共享页面上，点击第二排“DOU+快速推”按钮。

进入“DOU+在流行的”界面上，在“交付目标”列表框中选择“购物车点击”选项，如上图所示。执行操作后，设置相应的交付金额，可以看到预期的增加，点击“支付”按钮。DOU+视频必须是原创视频，内容完整性好，视频持续时间超过7秒，没有其他应用程序水印和非材料音频站的贴纸或特效。只要你的视频内容足够有创意，就很有可能把这些用户变成保留用户，甚至成为二次沟通的跳板。

二、DOU+的三种模式：

1、智能投放系统;

2、定制定向投放;

3、人才相似粉丝投放;

注：默认情况下，系统会推荐给可能感兴趣的用户。建议根据产品或门店的实际准确目标消费群体，选择自定义的交付模式，包括用户年龄、性别和区域。DOU+交付后，您可以在设置界面中选择“DOU+”“订单管理”选项进入其界面，查看订单细节。

为什么抖音的一些作品不能放DOU+?

单个视频不能放dou+：涉嫌违规或质量低质量的内容

所有视频都不能投放dou+：建议账户改变视频风格

另外，如果新号想投dou+，个人建议先用小号看看所有大号材料是否可以正常下载转发。如果没有，就没有必要投资，浪费钱;如果发送的材料可以放入dou+，新号可以投入类似粉丝的方式，先添加5个账号。如果你的账号粉丝是一致的，可以在冷启动阶段直接推账号;如果新号投dou+，建议先投100元试水，不要太多;除非单个数据达到瓶颈期，如果是瓶颈期，可以尝试投放，看看dou+是否可以带入下一个流量池，如果可以，不能正常互动。

后给大家重重提醒一下声明：本人已经做出售dou+有5年经验了，如需专业人士帮忙充值代投，毕竟专门做这个的，代投或充值15分钟之内完成！