

南阳抖音短视频运营,0基础短视频运营常见技巧

产品名称	南阳抖音短视频运营,0基础短视频运营常见技巧
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/条
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

南阳抖音短视频从0做起的冷启动运营技巧,抖音目前Zui炙手可热的短视频平台，日活跃用户已经超过5亿，所以大家都想把抖音作为一个重要的引流渠道！没有经验怎么从0做起呢？

一、精简团队

- 1、初期团队建议人员可以精简化，只需要演员、编导、后期三个岗位即可，现在很多账号，出镜人也同时担任编导剪辑等工作，尽量将人员充分利用。
- 2、当然，如果有足够的运营成本预算，专业的团队包括导演、编剧、策划、演员、摄影、剪辑、运营等角色，做到术业有专攻。
- 3、但无论配置如何，“网感”和“视频思维”十分重要。能否把握好抖音的热梗，直接关系到这个团队能否做好抖音。

二、定位垂直领域

- 1、确定内容垂直领域的选择，Zui直接和简单的方式是选自己擅长和了解的领域。比如懂车的可以做汽车领域内容，擅长唱歌的可以做音乐领域，了解宠物的可以做萌宠领域.....
- 2、若无法直接去确定垂直领域，运营者也可参考抖音内的爆款，或是尝试做蓝海领域内容。抖音蓝海领域中的母婴、汽车、教育培训、医学科普、法律知识科普等，都有非常广阔的前景；而红海领域中的测评、美食、美妆等，只要拥有足够新颖的形式，依旧非常值得投入，因为广告变现前景好。
- 3、以目前抖音的体量和用户增速，几乎所有垂直领域都还有机会。所以，核心的问题还是内容生产者本身。现在入局，一定要想好内容将要如何变现，因为在很难做到头部账号的情况下，变现更为重要。

三、养号

- 1、“养号”和“权重”都是抖音官方不认可的说法，但是这并不代表注册完账号就可以发内容，因为容

易被判定为机器或营销号。内容优质的话，即使被系统判定过，后面还是有机会出爆款，权重并没有固定的规律可言。

2、究竟什么是“养号”？

不少业内人士的理解是，运营者需要尽可能地“模仿正常活跃用户的行为”，比如完整填写资料、每天刷抖音、评论、点赞等。

四、爆款内容

爆款内容永远是抖音涨粉的核心秘诀，想在抖音上获取粉丝，持续生产优质内容的能力才是关键，播放量、停留时长、完播率、复播率、评论率和点赞率，这是抖音对于视频流行度预测的维度。

1、开篇3秒决定生死

抖音算法之下，真正决定生死的是开头的几秒钟。如果不被用户喜欢，则会被直接划开，次数久了则很难再获得推荐。

2、爆款内容有迹可循

爆款视频的六条“可循”原则：

（1）原则一：情感共鸣

一定是引起大家非常强烈的情感波动，才能促使点赞的行为产生。

（2）原则二：形式创新

抖音是内容迭代非常快的平台，只有Zui有新意的形式才能脱颖而出。

（3）原则三：热点反差

热点永远是大家关心的话题，加上出其不意的反转，能让效果翻倍。

（4）原则四：互动合拍

小号和大号合拍，可以吸引更多流量。大号和大号更能产生 $1+1 > 2$ 效应。

（5）原则五：账号内容差异化；

（6）原则六：发布稀缺的热门内容。

五、精细化运营

1、高频率更新，把握流量高峰点

持续又稳定的内容输出，可以获取更多的播放量，有助于涨粉，至少一周五更。每天更新的时间，也颇有讲究的，抖音有3个访问高峰期：中午12点前后、晚上6点前、夜里10点前后。

2、引导粉丝参与互动

(1) 发布内容时有意识地引导用户评论与互动，是抖音精细化运营中的重要一环。对每一条用户评论都应该认真回复，尤其是神评论。如果无人回复，则自己抢沙发，不要出现0评论的视频。

(2) 有运营者透露自己会在视频剧情中偶尔故意留下些许瑕疵，也是为了给用户们找到可以在评论区中交流的话题。

3、迅速有效的外部助推

抖音的算法是多级推荐模式，如果在发布后短时间内的转发、评论、点赞、完播率等数据较高，便有机会被算法丢入更大的流量池中。因此对于在起步阶段账号，利用社群发动更多人第一时间来一起完成转评赞，对于账号的冷启动会更加有利，许多抖音互推互赞的微信群也应运而生。

4、DOU+：少量多次、小额多投

DOU+是平台内的官方助推方式，能够为内容带来一定程度上的曝光和流量增长。但是对于初期运营的账号，投放DOU+是个需要慎之又慎的决定。

企常青——我们拥有10余年企业宣传片制作经验，已成功为上百家客户提供过宣传片制作业务。

企常青——我们通过整合品牌、公关、互动、影视、网络营销等资源，帮助企业实现品牌价值，为您创造下一个中国品牌。

企常青——我们采用先进的设备，进行影视动画创意制作，涵盖三维动画、宣传片制作、广告片制作、专题片制作等。

南阳企常青影视文化传媒有限公司，用严谨的态度得到客户的尊重，用有力的执行得到客户的持续认可，用专业赢得客户真诚的回馈；