

# 抖音项目适合代理招商的有哪些？

产品名称	抖音项目适合代理招商的有哪些？
公司名称	广西南宁飞畅网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	南宁市高新区高新大道东段2号生产研发楼申能达科技孵化园A座801房
联系电话	13675868764

## 产品详情

最新数据显示，抖音的日活跃量已经超过4亿。现在说抖音是互联网最大的流量池一点都不为过。“抖音5分钟，人间1小时”已经成为多数人的常态！

在互联网的世界里面，“流量=金钱”是永远不变的真理。因此，在过去一年的时间里面，各行各业的人都挤破脑袋想进入抖音，想方设法的利用抖音变现。但机会总是留给有准备的人，面对这么大的市场大家如何做好准备迎接短视频带来的红利。

那么抖音如何变现？据北抖星分析目前抖音变现的方式主要有5种：

### 1、接广告，为品牌定制内容输出

抖音达人接广告或者说为品牌定制内容，是抖音目前最主要的变现方式。一个粉丝2-6分钱，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。目前内容垂直账号最容易变现，比如美妆、测评类账号，基本上这类号有10万+的粉丝就开始有广告收入。

不过这里的粉丝指的是纯抖音站内粉丝，不包括头条号、火山小视频等其他头条系产品自带的粉丝。目前明确的价格体系还不成熟，但越垂直的账号，价值越高，价格越高。广告或许并不是适合大众口味的东西，但这是抖音经济生态发展的必然产物。

### 2、品牌入驻抖音

当然，也有不少品牌干脆自己入驻抖音，培养自己品牌的抖音号，将其作为重要的分发渠道。比如小米手机和支付宝等。

品牌抖音号的发展，抖音上的粉丝，流量本就是品牌影响力的额外拓展。

### 3、主页为个人号 / 公众号引流，导流其他平台，抖音之外获利

无心插柳延伸出爆款，或从细节发现商机，有些抖音号虽然不能在抖音上挣到钱，但却在抖音之外获利。比如有些垂直行业的抖音号通过在视频评论中植入自己的微信号，为微商产品导流，或者主页为个人微信、微信公众号平台账号导粉

但随着抖音的发展，平台对于向其它平台引流的行为也管控愈发严厉，这是把抖音的流量向外引导，显然这并不利于平台的长期发展，久而久之抖音成为了引流工具。平台自然会采取限流甚至封号的处罚，希望广大同行慎重。

#### 4、做电商，直达淘宝一站式购买

抖音降低开放购物车的标准后，现在许多抖音号页面出现了购物车按钮，直接链接到淘宝，天猫，京东等平台。抖音达人可以用视频形式，直接引导用户到抖音橱窗购买视频同款产品。

一般来讲，粉丝低于200w的抖音账号，可以用来接品牌商广告或电商广告，也就是挂别人的商品，粉丝高于200w的，垂直类目的可以考虑达人自主开店，卖自己的同款产品。达人开店的利润比较大，而且是可持续发展。

#### 5、开设抖音小店

抖音小店是抖音自带的电商平台，功能和淘宝京东无异。自从抖音去除了抖音小店开设30万粉丝的硬性要求后，商家入驻抖音开设抖音小店也成为一种选择。抖音小店的出现意味着在带货层面抖音已经完成了自己的闭环。

北抖星以多种的抖音短视频带货方式成功的进行产品的销售、企业品牌知名度的提高，还可以帮助商家代开抖音小店进入精选联盟，现面向全国进行项目招商合作，寻找志同道合的伙伴一起来分享短视频的红利。