

2023年，抖音赚钱全攻略， 想要用抖音一月挣1W，看这 就够了！



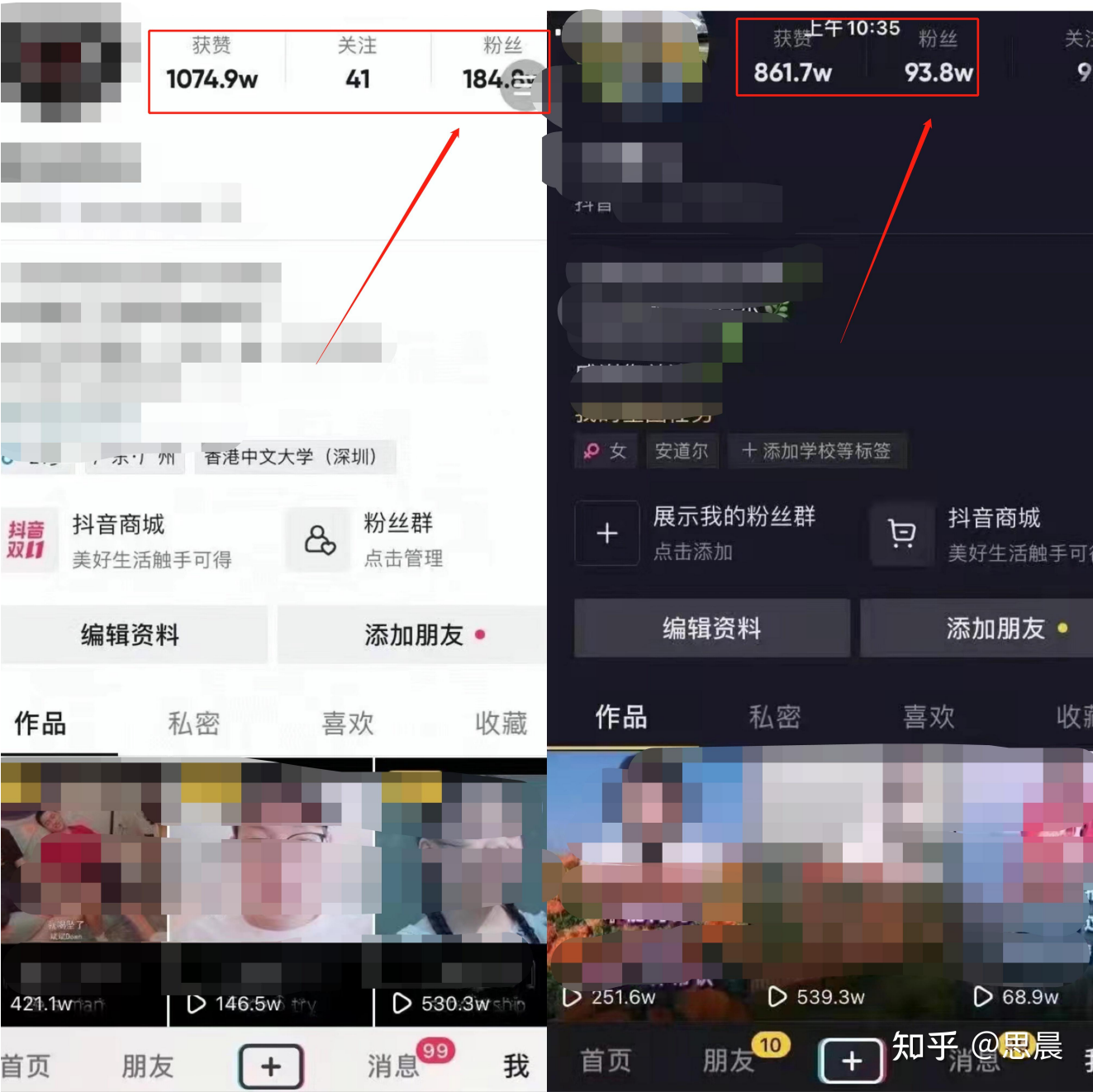
“未来，每个人都能出名15分钟。”

著名的波谱艺术领袖安迪·沃霍尔在上世纪说出了这句话，虽然他在1987年去世，那时互联网时代还没有到来，但他对媒介力量的认识和预见，依然堪称伟大。

抖音：现在，每个人都能出名——15秒。

根据《QUESTMOBILE TRUTH》统计的2018—2020年中国互联网二级细分热门行业总使用时长占比中，只有短视频逆风上涨，同比增长了2倍。

互联网中有句话说的很好：有人的地方就有流量，有流量的地方就有商机，有商机的地方就有钱赚！



最近抖音的推荐机制有些许变化，从账号标签推荐变成了内容标签推荐，但是经过多次实操后，依旧做出了两个数据不错的账号。



最近带货战绩还不错，以上仅为个人收益。

再说说最近抖音的各项变化吧。

- 1、抖音最赚钱的还是电商功能，即卖货，直播卖货、短视频卖货。
- 2、矩阵概念在抖音上愈发强烈，有能力就多个账号操作，公司企业一定要全员做抖音。
- 3、不是说普通人没有那么多手机就不能做抖音，个人一个号也能做，但是要提高作品的数量，上个月抖音有个账号，一天发布100条作品，一个月3000条作品，共涨粉1000W+。
- 4、抖音在布局同城，普通人做抖音的机会越来越多，比如：抖音团购、抖音中视频计划等等，几张图片就能赚钱。

今天想把我做抖音三年多来最全面的抖音变现运营规划干货分享给你，全文较长，吐血整理，希望小伙伴们可以帮

忙点赞收藏~

为表感谢，这里也为大家准备了自己做抖音三年多来的整理的资料包，全是自己实践的干货

抖音在整个运营过程中有很多的方法和琐碎的注意点，包括平台机制，分发策略，违禁词参考....这里我总结所有的抖音运营资料包，有需要可以点下方链接自取：

那么，作为普通人，我们如何抓住抖音的红利，赚取短视频的第一桶金呢？

下面，本文将围绕两个案例，讲述普通人最容易做的两种短视频变现方式，文章略长，建议点赞收藏，防止操作时找不到。

为方便大家阅读，给出目录：

- 1、抖音带货
- 2、如何做出带货短视频？
- 3、抖音引流
- 4、如何做出引流短视频？
- 5、结尾

1、抖音带货

众所周知，字节一直想做自己的电商体系，但是电商其实是一个很复杂的产品，字节跳动到现在为止还不能独立做

自己的电商。

那要想依靠电商盈利，那只能和别人合作。

在这样的背景下，越来越多的带货账号开始爆发，短视频逐渐电商化。

前段时间3张图带货模式的视频集体爆发，简单的视频通过剪映制作，只要过了审核，通过dou+直接就能推爆带货。

什么是3张图带货视频？

- 一张产品的图片
- 一张使用产品前的图片
- 一张使用产品后的图片；

将3张图片合成为视频，形成强烈的视觉对比效果，配上热门音乐，直接能推爆带货。

举个例子：

视频的第一张图放一个美白产品的照片

视频的第二张图放使用产品前的皮肤和脸色

视频的第三张图放使用产品后的美白美女图；

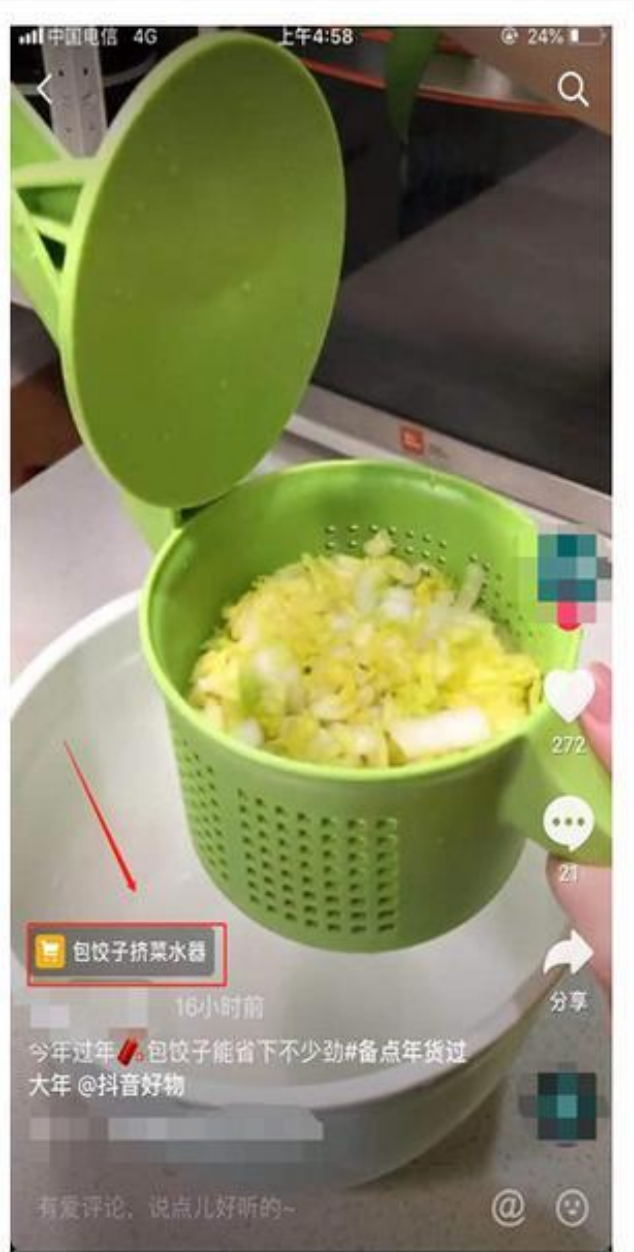


图片内容很好找，全网遍地都是，常在小红书找。

但是短视频的推荐机制变化太快，3张图的视频很快就失效了。

赶上的人吃到肉了，没赶上的只能吃土。

当然，随着短视频算法的调整，职业带货账号也做出了调整，业内人称之为混剪带货。



将之前的3张图变成了连贯的视频，分别是以下几步：

- 产品的拍摄视频
- 使用产品前的视频
- 使用产品后的视频

将3段视频混剪，也形成强烈的对比，激起观看者的消费冲动，诱导购买。

就上面这个简简单单的带货视频，发布后，每天稳定4位数（仅代表本人个人收益或者收入）。

共82单 共计付款预估收入 (元)

1426.82

结算规则 >

此处统计精选联盟的佣金收益数据：付款预估收入仅作参考，其中退货退款订单不做结算，最终收入请以当月账单为准；淘宝联盟收益请到淘宝联盟app查看

2021-01-12 20:16:39

订单已支付



小店 花生叶子葫芦(一叶生财)【拍2件发4件】 (一葫芦加一叶子为一...)

售价 ¥ 47.60

预估收入 ¥ 23.8

佣金率 50%

2021-01-12 20:14:31

订单已支付



小店 花生叶子葫芦(一叶生财)【拍2件发4件】 (一葫芦加一叶子为一...)

售价 ¥ 47.60

预估收入 ¥ 23.8

佣金率 50%
知乎 @思晨

目前，抖音带货还属于起步阶段，项目红利期。

在这个好的时期，月收三五千，过万，甚至超过10万都不是问题。

一条爆款视频就可以带来过万的收益，这就是躺赚，这就是普通人翻身的最快捷径。

想要第一时间知晓短视频高端玩法吗？

想要获得问题解答、商家对接吗？

想要获得资源、人脉对接吗？

想要及时掌握平台政策和风向吗？

注意，是免费获取！

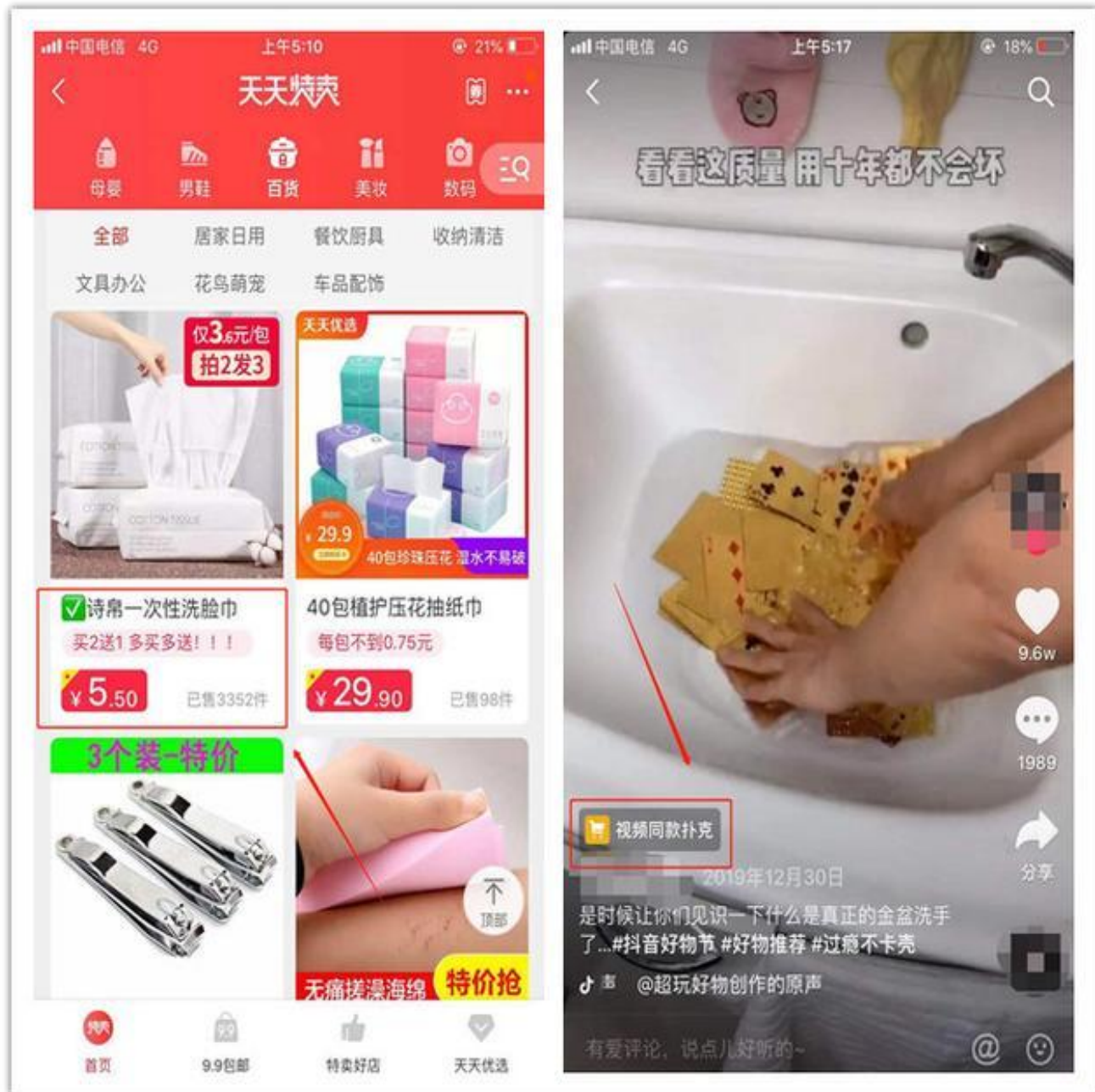
（内含700万抖音粉丝的实操经验分享及做抖音必备的工具汇总，45G无水印高清短视频素材）

2、如何做出带货短视频？

常见的三类方式分别为：

- **电商平台购买样品，自己拍摄**
- **电商平台找作品素材，二次剪辑**
- **同行搬运，为原创**

【电商平台购买样品，自己拍摄】



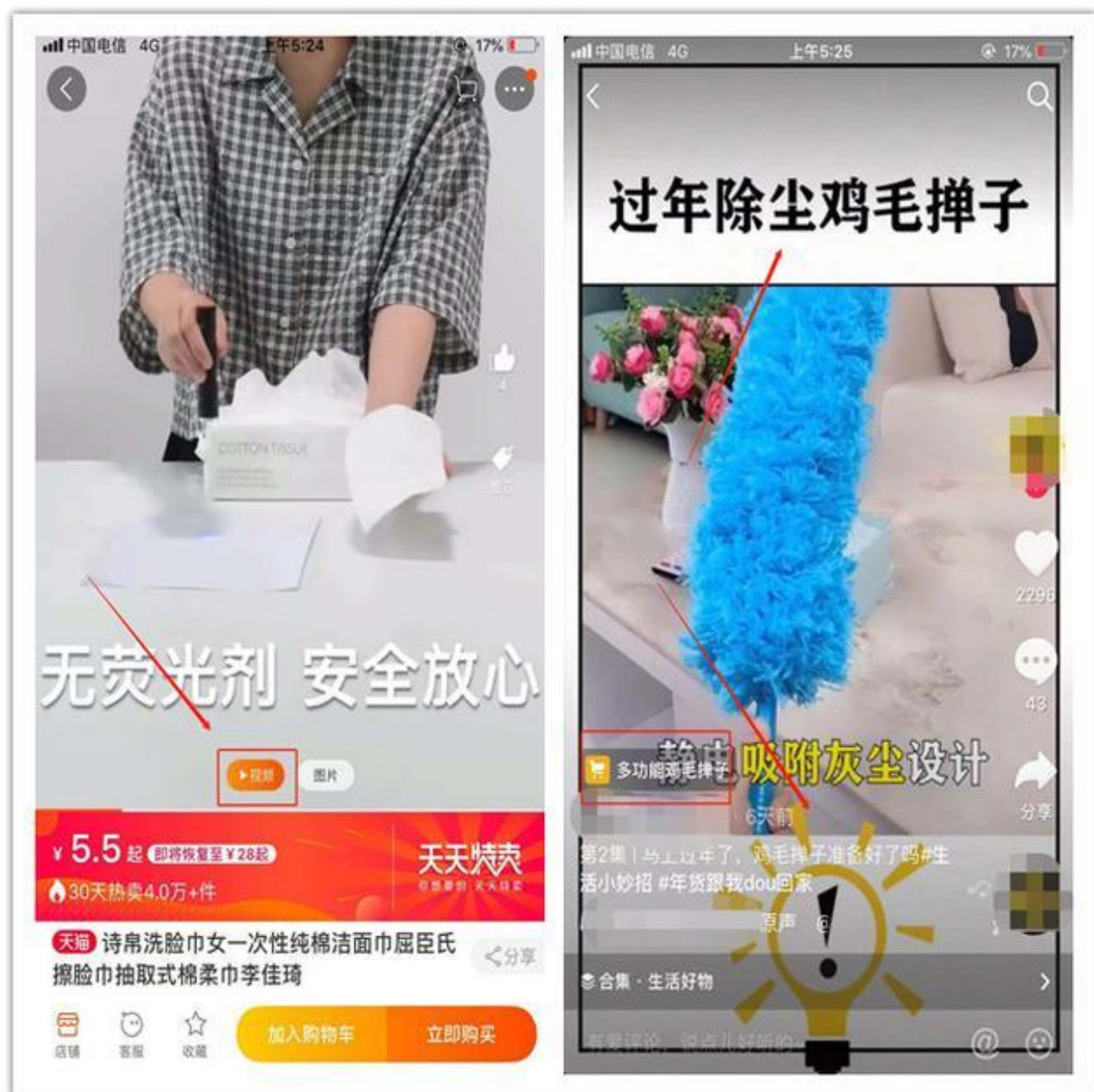
先从淘宝、拼多多等电商平台买一些价格低的样品，根据自己的定位可以是居家类、新奇特、母婴类，然后配合解说词演示，拍摄，剪辑成品，发布至短视频输出内容，一定要强调新奇和便宜。

等有粉丝以后，还可以到验货平台申请样品，进一步降低成本，这类的平台有很多，不知道的人可以留言，就不在展开叙述了。

这类账号容易出单，也有商业价值，官方小二在直播中也多次提及此类账号，我们可以重点去做。

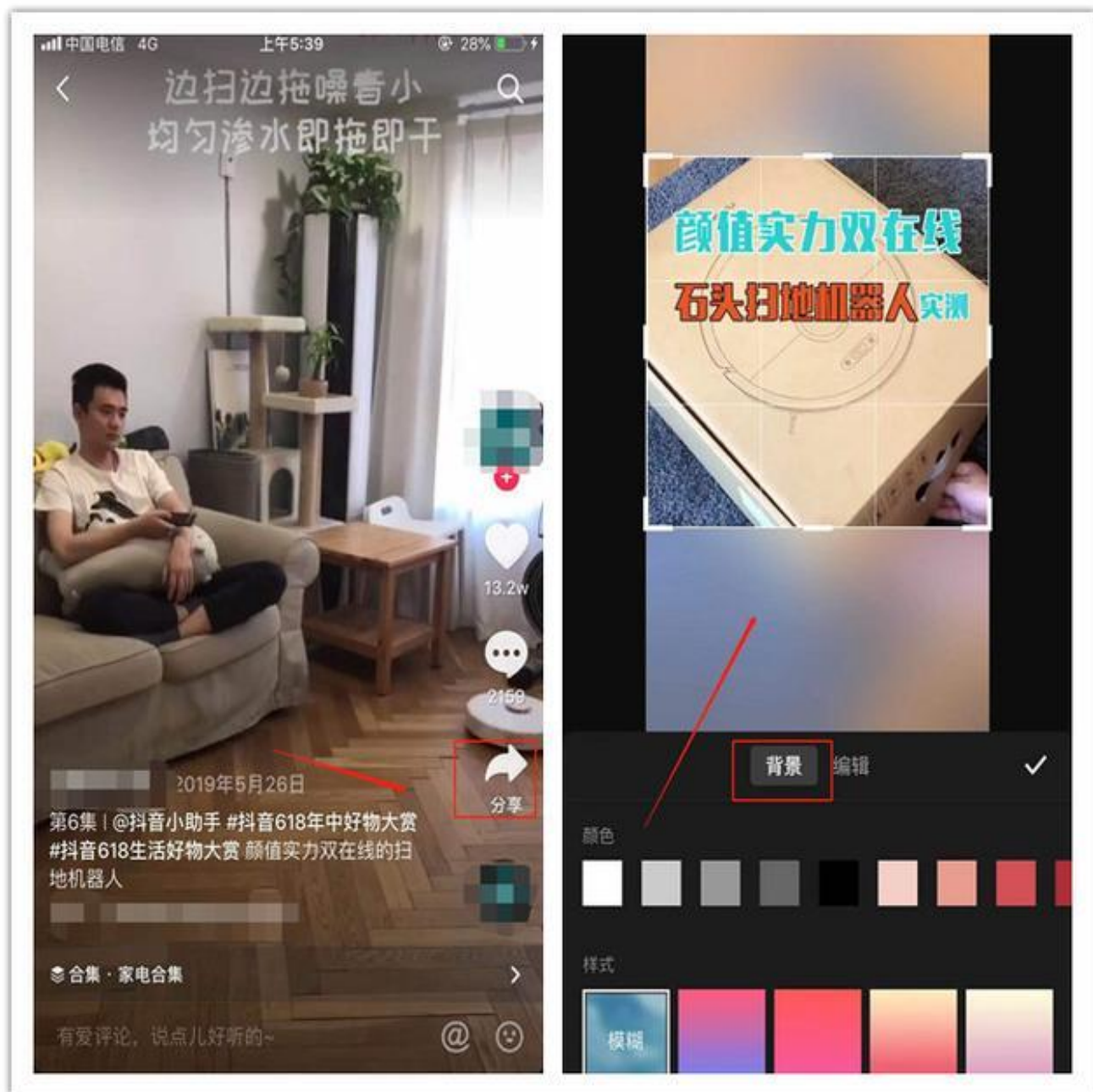
这类账号的重点是选品和拍摄，拍摄的成本也很低，目前常用的做法是俯拍，一部手机、一个手机支架、浅色背景布，加一个简易的打光灯，然后模仿同类产品的拍摄方法，就可以完成了。

【电商平台找作品素材，二次剪辑】



从电商平台下载高清的视频素材，用编辑软件为视频加背景、标题、背景音乐，实现为原创。这类账号的优点就是视频制作方便，快捷，缺点就是易被识别搬运，因为你不知道这款视频是否被别人搬运。不建议做这类账号。

【同行搬运，为原创】



这种视频是直接搬运短视频上的，然后混剪后，配上语音解说和字幕，达到为原创的目的。

因为有加了背景、字幕、配乐，还有统一的封面、格式，比较受短视频的接受，在家居和母婴的领域，还是很容易出单的。



关于好物推荐，我给大家准备了12000个无水印的素材、音效、背景，都是从电商平台下载的，高清、无水印。

（内含700万抖音粉丝的实操经验分享及做抖音必备的工具汇总，45G无水印高清短视频素材）

3、抖音引流

平台流量越大，意味着机会越多，当然面对的竞争也多。想要玩出成果，弯道超车很重要，引流朋友圈营销就是一个好路子。

视频红利时代初，很多人都看到了这条捷径，想着弯道超车，在这个行业赚一桶金，接下来这个案例就是一个好例子。

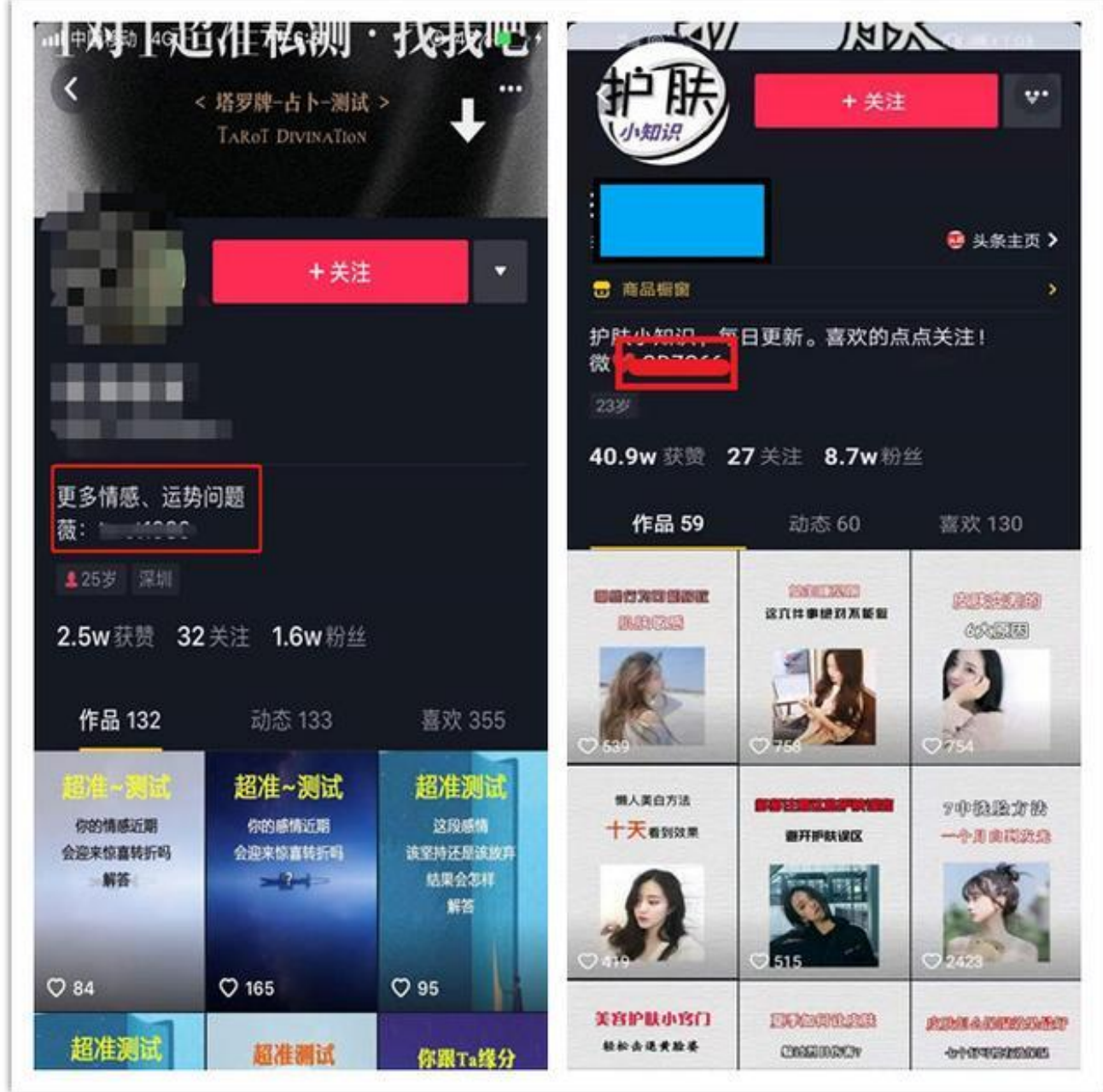
视频平台中，按照用户基数来算，某yin可以说是当之无愧的霸主，虽然成立的时间比较短，但是发展的速度非常快，迅速赶超一些老牌视频平台，把他们远远的抛在了后面，是2021年最好的引流平台。

获取流量案例：



图中所示案例，每日引流2百人左右，在朋友圈做化妆品的营销，每月有6~8W的流水。

引流方式：在个人签名留联系方式；



任何行业，都能用短视频，为自己的生意获取客户，然后就是不断更新内容，维护粉丝，微营销，做产品的转化。

做短视频引流，有两种方式可以去做：

第一种很简单，就是搬运视频；

第二种真人出镜，打造领域内权威账号，稍微有点难度。

官方对引流的态度：



宇健Jason

810

很好笑，自己垄不垄断不知道吗？至少你在微信公众号这个腾讯的地盘发声，也没有被删文；那么在抖音的介绍栏里留微信公众号和微信号，可以吗？就都别五十步笑百步了



抖音 作者

... 505

关于主页留微信号的辟谣前面已经回复过了，除财经和医疗类作者用户不可以站外导流（两类作者导流存在高风险），其他用户均可留联系方式。腾讯官方也有入驻抖音，我们也从来没有删除过腾讯官方发布的视频。

知乎 @思晨

前段时间，官方公开承认，除财经和医疗类作者用户不可站外导流，其他用户均可以留微信引流，这无疑是给抖音引流工作者吃了定心丸。

如果你还想了解更多短视频玩法，短视频运营技巧。

欢迎领取资料包（内含700万短视频粉丝的实操经验分享及做短视频必备的工具汇总，45G无水印高清短视频素材）

还能及时了解行业最新动态，获得最新资源。

（内含700万抖音粉丝的实操经验分享及做抖音必备的工具汇总，45G无水印高清短视频素材）

4、如何做出引流短视频？



这类账号的成功案例相信大家都见过不少，在区块链、创业、情感咨询、体重管理....比较常见，变现价值非常高，难度也不小。

真人出境类账号虽然操作难度大，但收益期限长，回报大，重点是需要一个会输出内容的人，如果自己不能出境，需要找人合作的话，需要签长期约，做利益捆绑。

很适合团队放大操作。



现在市面上有很多引流工作室，他们批量搬运视频，批量更新视频，短时间内就从短视频上获取了不少流量，赚的盆满钵满。

我把他们的操作方法复盘了下来，可以供大家免费学习。

也准备了30个G的引流素材，都是高清无水印的，从美拍、微博下载的。

（内含700万抖音粉丝的实操经验分享及做抖音必备的工具汇总，45G无水印高清短视频素材）

5、结尾建议

看完这些，想必大家对短视频更加的了解了，很多人想通

过短视频平台赚钱，但是苦于无从下手，不如多看几遍此文，遇到问题之后，也能向我留言，看到之后，一般都会回复。

今天跟大家分享的这些短视频上案例、技巧，都是我们操作、总结之后得到的一些实际经验和成果。

说实话，这个行业说难也难，说简单也挺简单，关键看你如何利用有限的资源和平台去做无限的延展，去扩宽自己的思路，思路打开了，赚钱就很容易了。

生活中看似很平常的东西，如果你对其进行深入的研究，你也许会发现很多东西都是有规律可循的，这个项目也不例外。

当然，这个项目的核心还是执行力，大多数人的难便是动手，千里之行始于足下，不做语言上的巨人，行动上的矮子。

如果这篇内容对您有帮助，记得点个赞~

作者：思晨，短视频实战派，如有需要，欢迎交流

[@思晨](#)

原创不易，感谢点赞支持，关注我，带你领略短视频的风采！