

抖音运营的最强干货！完整版

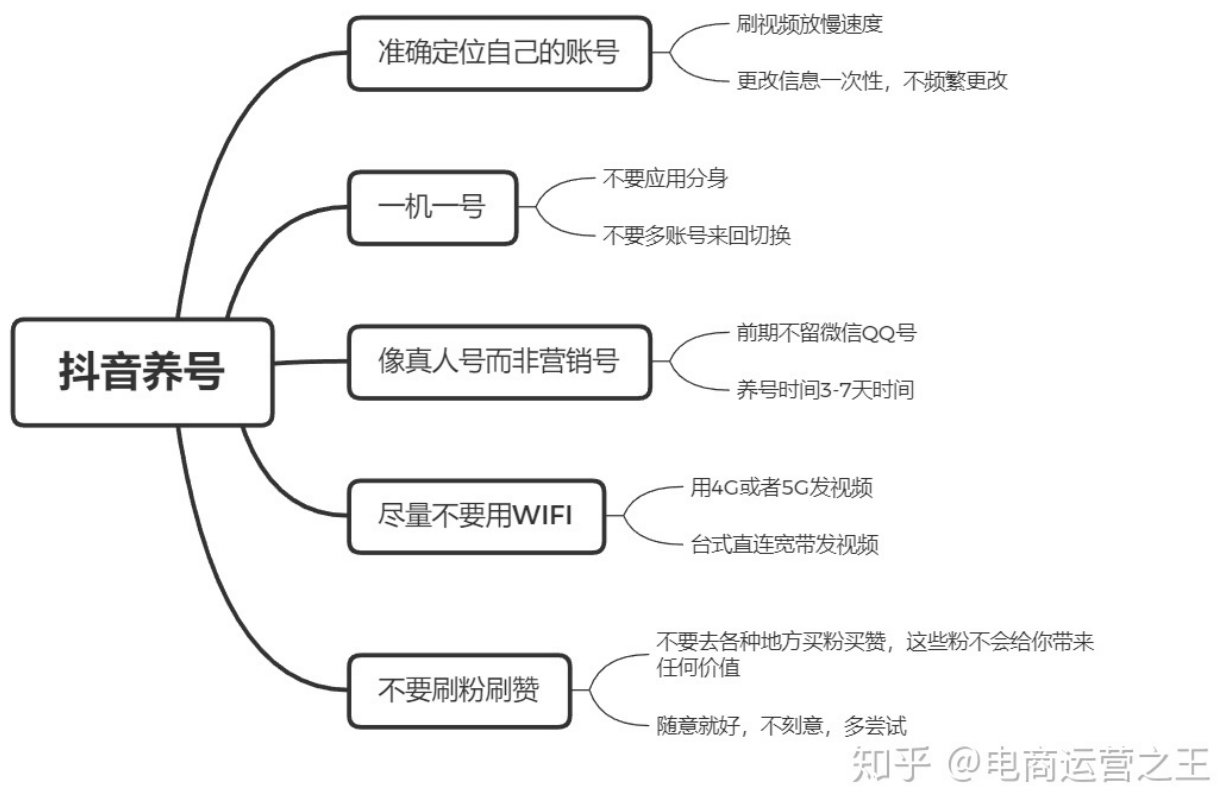


看完这个不用看前面几期了，一个综合性的版本，基本方方面面都讲到了。

(1) 首先的第一步呢，是养号怎么养

抖音是目前比较好也可以说是最好的打广告的平台，为什么？因为流量大。养号是第一步，先来上个关于养号的思维导图。

别说不需要养号什么的，官方确实辟谣了，但懂得都懂，权重低的账号很麻烦，小违规就差不多凉了，不管是抖音也好，微信也一样，新注册的账号直接做，基本是不行的。



抖音账号要是能做起来，做成大v号，相当于是拥有了最便宜的广告，很多传媒公司都会有一个或多个抖音账号，来提升自己的知名度。

很多官方台和官方频道也都设立了自己的抖音账号。

养号：

目的就是让抖音识别你不是营销号，然后根据你经常看的视频类型，给你的账号打上“**标签**”，这样为你以后想做什么类型的视频，定位更准确的流量（这个怎么说呢，其实你也不知道你发的视频，抖音是否推荐给了那些喜欢看这类视频的人，但宁可信其有，不可信其无）。

抖音账号注册之后，最好不要一上来直接加许多人，然后很快速的一顿操作资料填完就退出，抖音容易识别成你是个营销号，认为你可能手上有很多账号，所以你这么做。

最好一机一号。

绝对不能一机多号，来回切换，准被限流，不信试试。

伪装成真人，其实不用伪装，越随意越好，我们大多数人本就只有一两个手机，一两个账号足矣。然后呢，看视频的时候对自己想做的同类型的账号点赞评论关注，这样抖音会识别你属于什么类型的用户，再刷下去经常就会推荐同类型视频，你需要依葫芦画瓢。

签名，简介，名字，各种信息等都不要随意改，尽量改一次，然后起先不要在抖音上留微信qq什么的，任何平台都不喜欢自己的平台流量跑其他地方去，等你粉丝多了，用拐弯抹角的方式留微信即可。信息尽量完善，能填的全填上。

3-7天的养号时间（每天不少于1~2个小时，其实不用太刻意，很简单）每天早上起来刷一会，吃饭刷一会，就够了，评论点赞下载收藏，最好来几次。

对同类型的视频，你想做的视频，最好看完，简而言之就是完播率，完播率高，就相当于你喜欢看这类视频，然后你可以打开他的账号，看他主页里的账号，有时候看到喜欢看的，是不是一下子会把他里面的视频看完，也是可以的，刷几个也是可以的。

用4G还是5G或者wifi下刷？

最好用4G或者5G流量刷，因为同一个wifi下可能很多手机，会错乱。

然后出门啊，坐公交啊，什么地方都刷刷抖音，账号活跃

度会相对提升点。

真的真的不要刷粉，不要让很多人搜索你，刷赞刷粉很容易被识别，涉嫌违规。

其实想火很简单，随意玩玩抖音，然后随便发个优质的原创视频，就火了，是不是很简单，其实最重要的还是你的视频足够原创和精品。

但是你刻意想让自己火是很麻烦的事情，因为我们都做着同质化很高的视频。

视频发布后的播放量主要看前4个小时，没流量试着投dou+看审核情况，审核都通不过，那你视频质量堪忧。

然后有一个很重要的内容，发视频也尽量手机流量发，但是你视频长度超过59秒，手机上发不了的，只能网页，而网页发视频，不要用wifi笔记本发，台式电脑无线网卡发，跟手机连wifi发视频是一样的，用台式电脑直连宽带发视频是可以的。

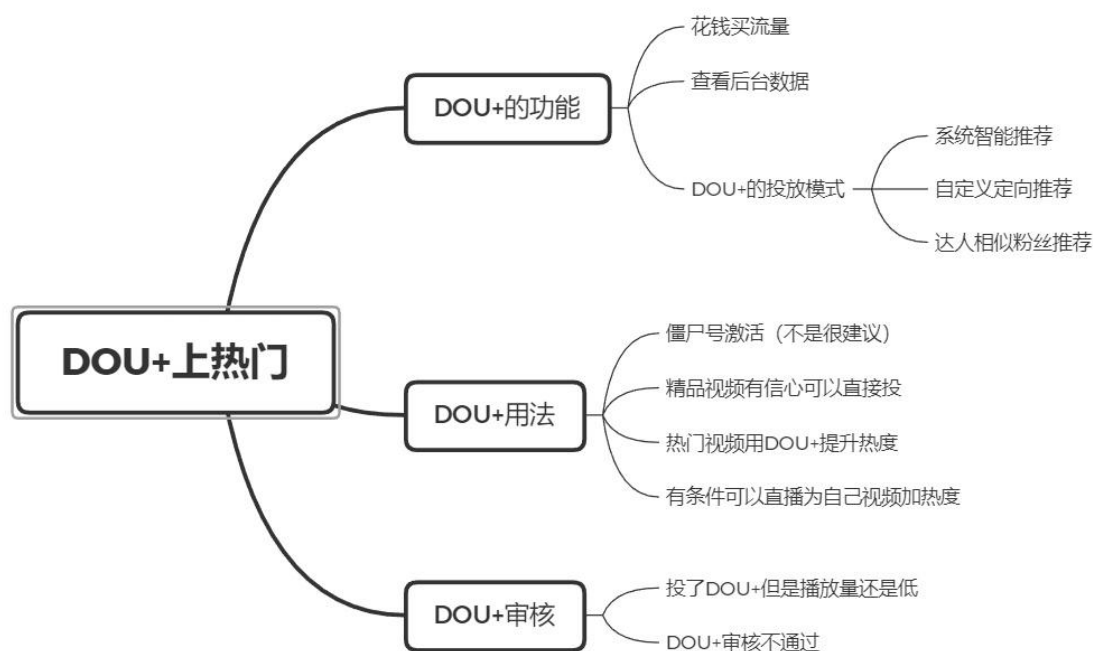
已经发过视频的，那些视频不想要了，不要一口气删完，每隔一段时间删一个，这个视频没意义，不是同一领域的视频就删掉。

如果你想隐藏你的视频，也是慢慢的一个一个隐藏。

学习不是主要的，自己试着发发视频，能发现很多问题，多尝试。

(2) 第二步来聊一下DOU+这个功能

也顺带做了张思维导图，参考下就好。



知乎 @电商运营之王

1.DOU+意味着现在的抖音是个可以花钱买流量的抖音。

以前的抖音，你的作品是精品的话，可能你更容易火，现在因为有dou+，你的视频容易被挤下去，因为流量通道就那么多，几万人用了dou+，他们的视频就在前面了，很多人刷久了都没刷到你的视频。

2.DOU+出来后，很大部分流量就被大户吸引了，你单纯靠发发视频想上热门，难度可想而知。

有钱的流量大户可以吸引更多流量，没钱的流量小户更加没流量，除非你作品实在是精品，或者你能做到别人做不到的事情。那都属于极小部分，大部分人是不可行的。

公司可以花更多的钱，投入DOU+，但是你自己就不行，100块钱/5000的播放量，大部分人应该连1000块钱也不舍得。只花100其实就是送钱的。很有可能点赞也就那么

几十个，评论也就几个。

3.DOU+其实就相当于抖音官方给的广告，跟你以前在什么什么电视台投广告性质是一样的（说难听点，就是因为抖音基础流量大了，抖音baba想拿点钱了，你还不得不给他），以前有各种抖音点赞收费的，可以去买，劝你别这么做，抖音既然统一了抖音平台的广告费，就意味着那些非官方渠道刷来的赞评论和关注是很危险的。

4.DOU+投完之后是可以看后台数据的，譬如男女性比例，评论点赞播放量标签等。

有助于定位你的粉丝是哪些人。

5.DOU+投放的时候有三种选项。

系统智能推荐：根据你的作品和标签，来推给喜欢看这类视频的人，比如你经常在抖音刷电视剧，那经常给你推荐影视号，经常刷到樊登读书（你就会消停不下来，会看到让你厌烦都不停，樊登账号太多，很厉害的运营，虽然厌烦又不得不佩服的人物）。

自定义定向推荐：可以自己选择推荐的性别、年龄、区域，精准投放。一般放在大城市效果更好。（一般选择北上广深，杭州成都重庆西安苏州南京宁波等，如果你是开店的，跟你自己所在城市选择）。还能按区域半径定位，自己可以看条件来（比如你开了一个餐馆门店、服装门店，开在银泰城，那你选择定位在银泰城附近6公里推广，你投1000在抖音上打广告便宜吧！能有几万播放量呢，转换率绝对比你实际打广告好，推荐各位试试，而且这个广告费不贵，你让我帮你剪辑个视频发给你，你只要

给我小几百，我也愿意帮你剪辑，嘿嘿，不是推广自己，就是开个玩笑）。

达人相似粉丝推荐：更精准的投放，选择同行账号，相当于推给同行的粉丝，粉丝质量有保障。

(6) DOU+可以激活“僵尸号”，但是我自己没操作过，我起先弄过两个号，发布过几十个作品，也都是没流量的，注销了，要狠就狠，因为影视号，同质化太高，别人差不多的内容上过热门，你再投类似的，基本被咔嚓掉了，简而言之就是你的视频是过气的。要是实在不忍心，你投个100块钱试试，看看评论和点赞多不多。

(7) 精品视频，热门视频投DOU+，这是大家都知道的，有点类似于炒股，你的视频发布4小时内，假如播放量，点赞评论一下子很多。你需要做的是：投自己不疼不痒的钱下去，看个人能力，然后和评论区的人互动起来，点赞评论还是多，可以看时间段再投。等热度下去了，就发布别的视频。

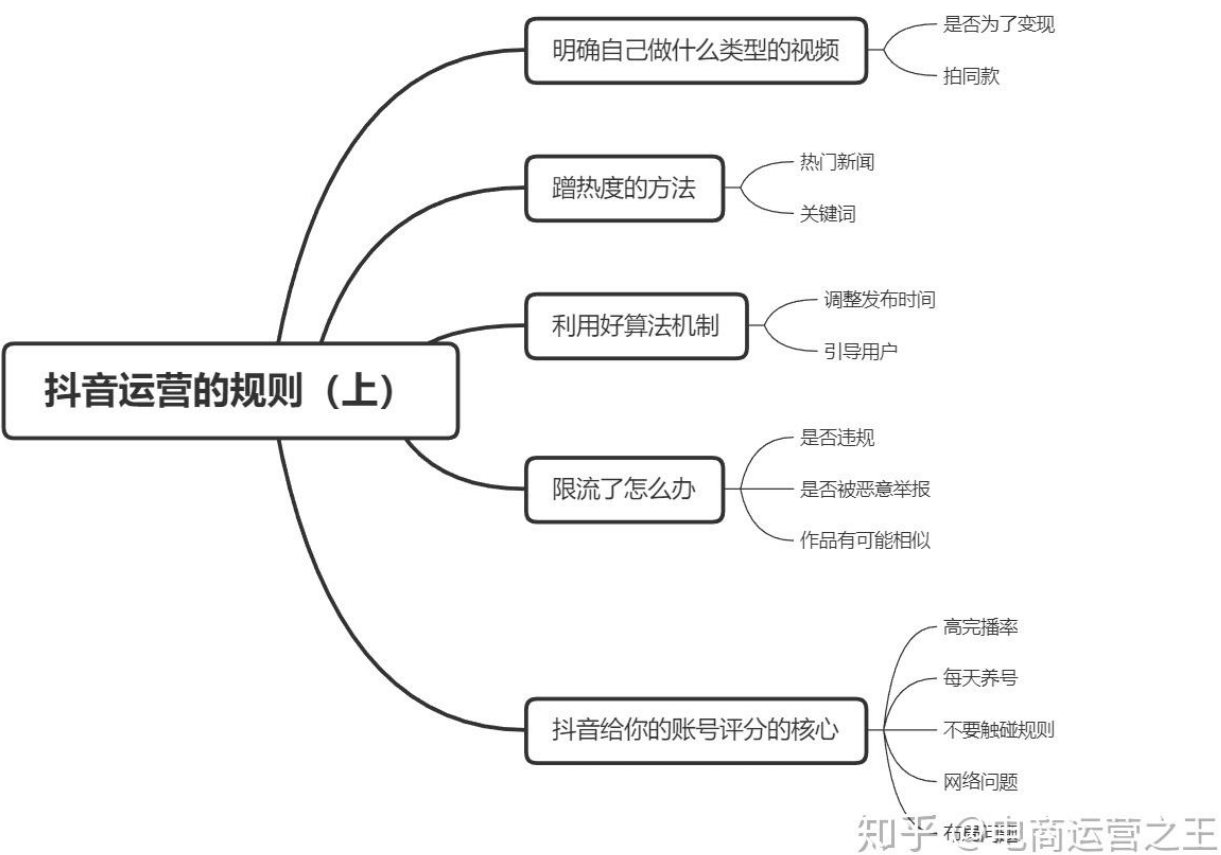
(8) 有条件的人可以直播，这个看自己了，我就是那种不好意思直播，怕被周围人发现的人，只想着偷偷赚钱，并不是我不上镜，颜值很有自信，声音很有自信，只是性格这样而已。等赚够了房子钱，自己不在家附近，再考虑直播。

(9) DOU+的审核，同质化，质量低，视频清晰度差的，有一些想在规则附近晃悠的（露骨低俗等的视频），就真的别投dou+了，基本是浪费钱或者大概率不通过。投完之后发现播放量还是低怎么办，真的得看看自己视频的质量，因为做的好的人大有人在，不能自己觉得自己好，

就觉得投了DOU+就能火起来了。

(3) 一些抖音运营的规则（上）

还是上个思维导图哈，我发现自己挺喜欢做这个，有需求的小伙伴，一块钱意思下我有空可以帮你做，不过这个貌似挺容易被盗图的，现在没人关注我也不担心罢了。



1.树立自己的中心

你要明白自己拍抖音是为了什么，很简单，最终目的就是变现，都希望自己赚到点钱，你要是跟我说我辛辛苦苦做视频发抖音，不希望任何人看到，不想赚钱，那你可以别看下去了，因为你不需要学习怎么拍视频，怎么剪辑视频，什么都不用，自己开心就好。

然后明白你的粉丝需要什么，所以发视频的时候，会让你

选择各种标签，如搞笑，影视，美女，旅游，历史等等。

要知道自己的视频有什么价值，能吸引到粉丝，哪怕是你长得很漂亮很帅，也是超级吸粉的，还有各种创意，可以根据**抖音的热门**来发视频，各种舞蹈，甩头发动作，各种挑战，做这种类型的视频也是容易上热门的，即**拍同款**。

2.蹭热度的方法

根据**热门新闻**蹭热度，但不可太过，视频发布越早越好，比方说今天什么**新闻关键词**火，你就拿这种#关键词，这样视频很容易被刷到，上热门。或者**隐喻**，我想都知道这个词，但是很难做到，比方说你很喜欢的一个明星结婚了，那你要祝福他，你就可以拍个点蜡烛的视频，摆成心型，但是视频内容不体现他，关键词提示一下就可以。

3.利用好算法机制

如何利用好抖音的推荐算法：

①**调整发布时间**，近八成用户都是在饭前饭后和睡觉前刷抖音的，我们尽量选择在

7:30-8:00 10:30-11:30 4:30-5:30 这些时间点发布视频，原因呢？

因为抖音主推一个新发布的视频是在4个小时之内，在这些时间点的稍微早些发布是最为合适的，并不是你发布了，马上就给你推了，流量就上来了，一般热门的视频也是发布后过段时间，半个至两个小时之间涨热度的。

②**引导用户**看完您的视频，有些视频结局在最后，结果他

把结局剪掉了，开头提示你一定要看到最后哟，结果会引起很多评论，哪怕是负面的也好，评论会说不出下集就取关，然后你可以发布下一集，这样很多人会点进你的主页去看下一集，这是一种很好的技巧。

持续不断得提升自己的**视频质量**，是最关键的，包括转场，配乐，都要越来越符合你视频的旋律。有些好的视频，即使一开始没火，但是因为关键词选得好，或者因为什么新闻事件，别人搜索排名靠前，会在以后一段时间火起来，也是有可能的。

4.限流了怎么解决

①是否发布了违规内容？

发完视频后系统通知了你的违规行为！这个很简单，怎么说就怎么做，删除违规视频就好，然后今天可以别发视频了，再刷一天养养号，实在急不可耐，那也要晚些时间发。

②被别人恶意举报了？

被别人恶意举报，可以申诉，准备好你剪辑视频时的材料，设置里面反馈与帮助，右上角点我的反馈，或者抖音上线了一些新的违规关键词，你正好触碰到了可以删除原视频，适当修改内容，发布时再更改标签，抖音并不会提示你哪些词语内容是违规的。

③没有系统违规提示？但播放量为个位数？

大概率是作品质量太低了，或者跟别人的雷同了，多发生在剪辑影视作品上，或者就放张图片配段音乐，但也要保

持每天发作品，持续一周看看，每天发一个作品就好，并不耽误多少时间。如果还是没有流量，只能换一个账号。

5.抖音给你的账号评分的核心

①你的作品的高完播率，这是新发布的视频关键点，所以上来就发很长一段时间，不太好，前期发些短一点的视频，还有转发评论点赞数，评论可以@好友，私信功能，转发给一些认识的朋友，主动要点赞（不太好，有些人会厌烦，导致很快速的划掉你的视频），视频做的不错，最后求个赞，这个效果比较好。或在视频的标签上下文章，诱导看视频的人看完。

②抖音**每天都需要养号**，刷上个把小时，不管你粉丝多少了，你的账号多久了，也必须看半小时以上的抖音，或者去看直播，哪怕你挂着，然后偶尔发句话也是可以的，不然你只发视频，不刷抖音，也会变成僵尸号，需要你的账号活跃起来，每天点10—20个赞，点赞同类型的作品，点赞一些比你粉丝多的账号。

③如果发现自己的视频碰触到了敏感内容，是会被限流的，但是你自己是看不到的，这时候可以用另一个抖音账号下载你的作品，如果不能下载，那这个内容就是不会给你推送的。

简而言之就是转发给抖音好友，他点不开这个视频，只有你自己可以看到。

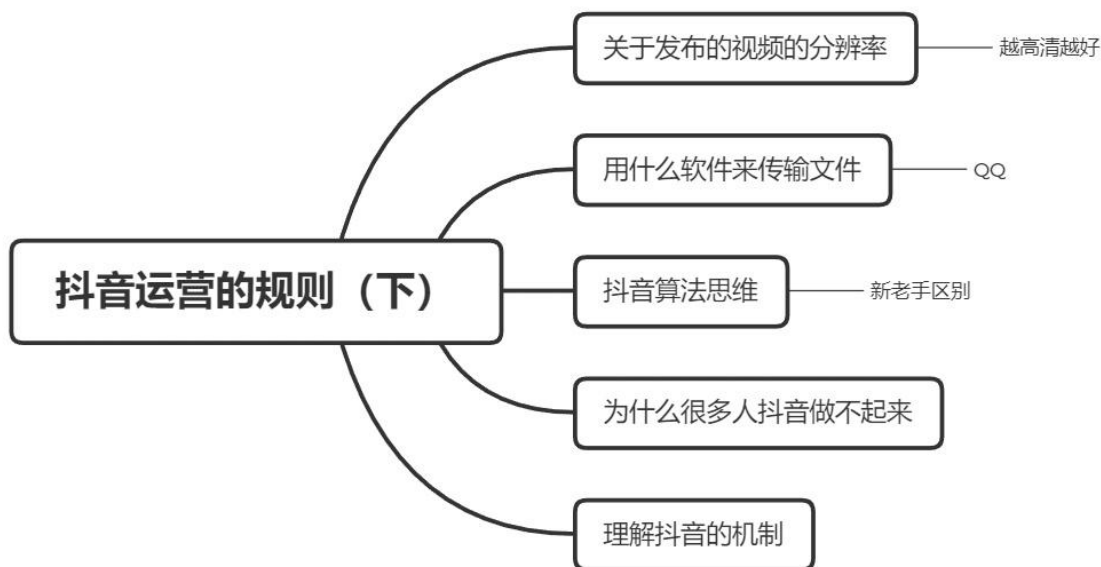
或使用dou+上热门检验，发现不能推送，那这个视频别人是看不到的。

④（什么**网络条件**下发布视频），不要用wifi，最好在不同地点通过4G或者5G网络发视频，这样你每个视频都会认定是同一个手机发出去的，用wifi的大伙，肯定知道ip地址很容易改变，我家的网络检测出来有时候是杭州的ip，有时候是温州的ip，抖音识别出来就是你的设备经常在变更，很不好

⑤布局尽量**专业**，就算你不是个专业的，也要让抖音识别出来你是个专业选手，鸡汤就鸡汤，动漫就动漫，电视剧就电视剧。多去点赞同类型账号。

布局**高原创度**，用抖音拍摄的，100%是原创的，内容哪怕相同，别人跳舞你也跳舞，但是视频是完全不一样。可剪辑出来的内容就不一样了，都是同一部电影，相同的地方很多，但是你就是要剪辑影视的怎么办，在特效，配乐，转场，换个电影场景，视频加减速都要下功夫。有评论必须回复，只有到你粉丝多的回复不过来，那你就是个成熟的账号了（看别人视频时，如何写出好评论，看同类型账号下点赞数高的评论，记下来，记他个几十上百个，并不难，动动手指复制下就好，截图也可）。

（4）一些抖音运营的规则（下）



知乎 @电商运营之王

关于发布的视频的分辨率：

首先呢，我们发布的视频最好选择最高分辨率发布，一般用手机直接拍出来的，都是高分辨率视频，用电脑剪辑好作品后，尽量不要压缩，虽然在网页上上传大容量的视频是很费时间的，但你每天发视频也就几个，不会几十个几十个发的，上传完后抖音也会给你压缩的，画质是很清晰的，不要上传前自己压缩。

用什么来传输文件：

电脑传到手机呢，一般用QQ是最方便的，速度快且不会压缩，或者USB直接传输。

抖音算法思维：

我们新手发抖音呢，首先是学别人，你要说你一上来就有一套标新立异的运营套路，一下子就能火，那我承认你是天才，大部分人呢，首先要学着别人是怎么剪辑视频的，是怎么配乐的，发哪些类型的视频，什么时间发布的，怎

么取标题等等。

等我们成为老手之后呢，主要是学习思维框架，学习别人的思路，譬如，他们是怎么引导用户的，他们博取用户的点在哪里，别人的整个主页，视频的契合度是什么样的，垂直度是怎么样，最终是如何变现的。

为什么很多人抖音做不起来？

（抖音能火主要还是优质内容，特指抖音上的优质内容，不是说你的电影在豆瓣评分很高，截取过来就能火，那个电影确实是优质的，但是他不属于短视频，他是电影。什么内容符合抖音，什么内容就容易火，我们就会容易发现容易火的是一些创意搞笑类的，个人评测类的，带货类的，新闻实事类的，个人技艺展示类的，但内容都不是很长，而且原创度高）。

深刻理解抖音，得站在机制和算法的角度理解抖音：

那什么样的内容会火？

内容好的并不一定会火，内容优质的也不一定会火（但懂抖音机制的一定会火），那怎么样判断一个内容是不是优质的内容呢？

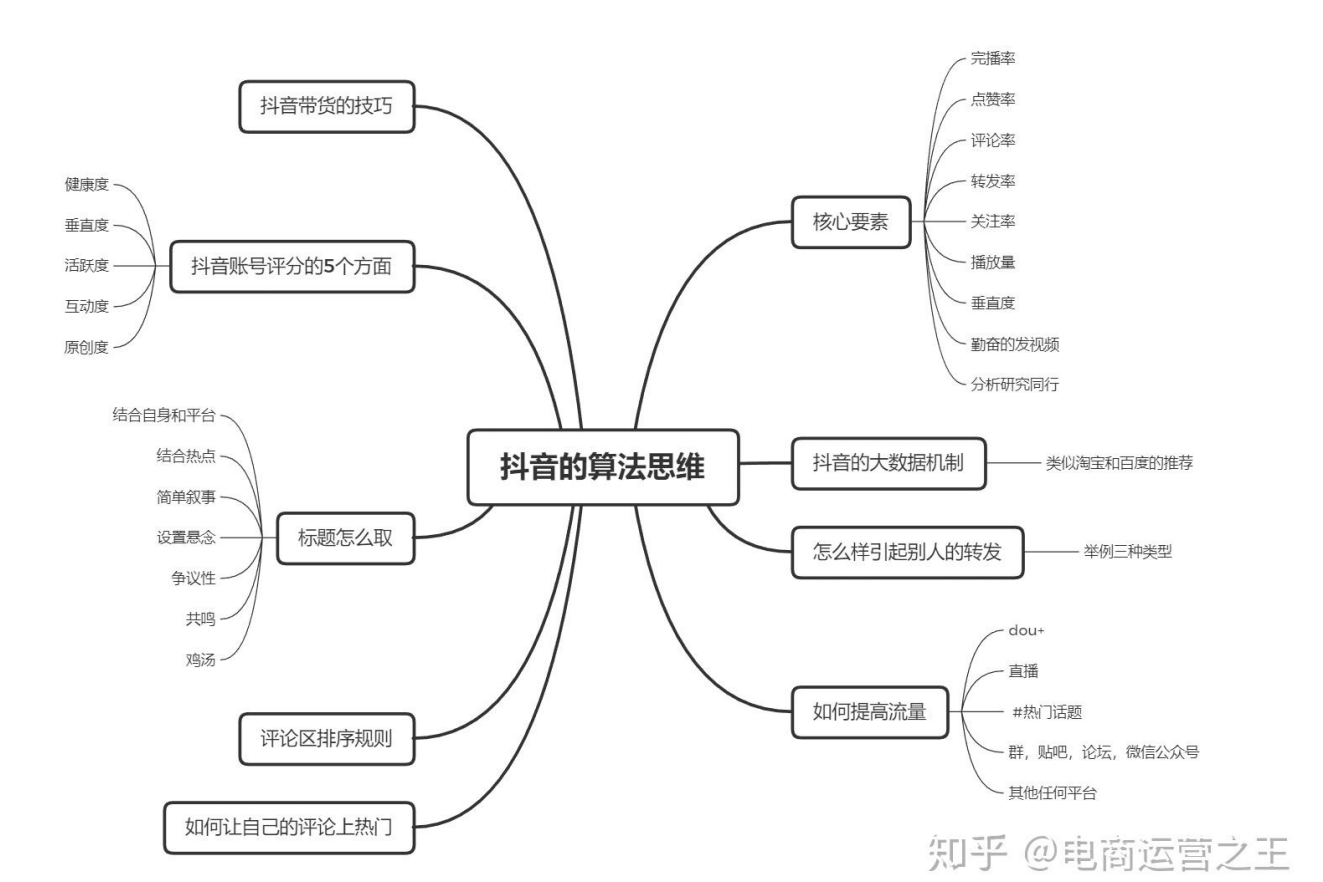
用更好的设备拍出来的内容就会火？不见得

（你用相机拍了会比用手机拍容易火吗，用专业的录音设备就能火吗？并没有太苛刻的要求，除非你是摄影和唱歌的抖音视频，那这些设备对你来说蛮重要的，但是普通的抖音视频不需要这些，我们让自己涨粉主要是通过和粉丝产生共鸣，产生价值，并带有正能量，引导正确的社会风

向，这是极好的，或者是一些娱乐搞笑开心的视频，别人也是很乐意看的，再者你要是引导了错误的社会风气，你会被封杀，严重的甚至犯法，当然，这类视频是不会过审的)

(5) 什么叫算法思维？

567都合并为同一思维导图了：



抖音平台汇集了各方内容，以前你不懂问百度，现在你不懂了还会来抖音搜索！所以弄明白抖音的机制和算法是很关键的，一些做菜和生活小技巧的视频为什么能火，因为很简单，一搜就出来，百度的都是文字居多，而抖音是视频，更容易学会。

抖音每天审核数以万计的视频，那它是如何辨别的，自然有它的算法，抖音的大部分作品是机器审核而非人工，人

工审核是那些投了dou+或者点赞上了百万的。

有些作品质量并不突出，但是靠一个标题就火起来了，我们的目的是在任何方面都下功夫，增加视频火的概率。你要从粉丝多的同类型账号上找到他们能火起来的点。

抖音算法核心要素：

1. 完播率（我们的视频**前几秒**就要抓住人心，吸引用户，视频的高潮部分一定一定要放在开头，有些人会说那那些说结局在最后，一定要看完的引导型标题呢，他高潮在最后啊，其实他的高潮也在开头了，没有这个开头，你会耐着性子看完吗。完播率一定要高，视频热度就容易涨起来，所以不建议前几个视频就很臃长，五六分钟，没几个人能看完，一开始热度没上去，抖音更不会给你推送了）。

2. 点赞率（你的粉丝为什么要点赞你，因为他还想看你的视频，即使当时没关注你，以后你的视频再次吸引他，可能会回过头再翻到你，就关注你了，和粉丝有共鸣的点，就容易吸引点赞，点赞率越高，抖音给你推送的越多）。

3. 评论率（标题是最容易产生评论的，一些有**争议性**的标题，会有很多杠精跟你抬杠，用一些中性的问句，多来反问客户，但是不要违规，千万不要带有敏感词汇）。

4. 转发率（粉丝为什么要转发你的视频，主要是收藏自己想看的视频，分享好玩有趣的视频给朋友看，下载保存起来，所以发布视频的时候，最好选择可以下载到本地发布）。

5. 关注率（为什么会关注这个账号，因为让我们产生了好奇，因为这个视频有价值，我想看他继续发视频）。

6. 播放量（基础播放量一般为300-500，新发布的视频，会进入基础流量池，你第一个视频一定会有这么多播放量，但接下去的就不一定了，然后你的点赞，完播率，评论，转发多起来了之后，播放量会越来越多。譬如，这里是假设，具体数值并不清楚，进入二级流量池需要3-5千播放量，进入三级流量池需要1-2万，进入四级流量池需要10-20万，进入五级流量池需要50-100万，进入六级流量池需要300-500万，进入七级流量池需要800-1500万，最高级流量池需要5000万以上），数据并不准确，只是个大概参考范围，流量池**越高**，综合考核**越严格**，知道这个就行。

7. 垂直度（比方说你今天发一个你在旅游，明天发一个自拍特效，后天发一个视频剪辑，那就会很混乱，抖音很难给你推荐准确的粉丝，**抖音不是朋友圈**，要发就发同一领域的，我看到过很多漂亮的女生，就是当朋友圈发发的，但是并没有人关注，即使她特别漂亮，也在直播，我见过一次只有八百多粉丝，但是直播收入有近30万音浪，她的粉丝价值还是特别高的，可惜没有粉丝来源，即使自身很好看，她的直播间也推不出来，进不来人，后来就不了了之了，就是因为作品当成了朋友圈发）。

8. 账号完善度（就是主页和个人资料的完善度，要指向同一个领域，不要过分夸大，不道德，略微夸大，像个正常人即可，即便你真的不想撒谎，但这种信息都是虚假的，并没有认证，不要害怕会来找你麻烦）。

9. 坚持加运气加勤奋的学习（做任何领域都是），视频发的多了才有可能火起来，发了几天就坚持不下去了也很正常，有时候看着自己辛辛苦苦剪好的视频还不如人家随便发几个，但是这确实有点概率成分，我们要做的就是把我们能火的概率加大，在各方面都做到更好。

10.分析研究同行，还有一点，你要大量的刷视频，同领域的，加油，如果你真的想做抖音，你就要一直刷，每天花个把小时刷，参考别人怎么火起来的，分析他的视频为什么火。

抖音的大数据机制：看到你喜欢什么，就多推送给你什么，跟我们在淘宝，在贴吧看了什么内容，结果百度会给我们某些网页打广告，疯狂推荐此类相关的产品，所以我们真正想做抖音前，一定一定要明确好自己是拍什么类型的抖音视频的。如果只是刷抖音，不拍抖音，有些内容不想看，你只能去把同类型的点赞和关注取消，久而久之就会给你推送其他的。

抖音会给每个人的喜好“贴标签”，也会给每个视频“贴标签”，例如观看这个视频的男女比例，年龄分布，人群喜好等等，你可能会问这么多视频它分辨得过来？很简单，你可以理解为跟快递自动分拣流水线差不多的操作，不过是运用在网络上。

（6） 抖音账号评分的5个方面：

1. 健康度：内容不能出现敏感词汇或者敏感画面，绝对不能出现，出现一次就容易降权

2. 垂直度：指你必须得发同一个领域的视频

3. 活跃度：你每天都得玩抖音， 增加账号活跃度，粉丝多起来了之后也要玩抖音

4. 互动度：能及时跟粉丝交流互动

5. 原创度：原创内容越高越好，就算是剪辑电影也要跟别人不一样，别人火过的内容你很难再火

这里说一句，短视频的红利期已经到来，并且来了很久，也许你会觉得红利期过了，那我做什么啊，不学了。

但实则风口还没有过，现在正是短视频风口最大的时期，短视频带货最猛烈的时期，商家们也纷纷入驻，并不是价格越低越会买，而是让越大v的人带货，这件货就会越促销，主要靠的是大v的流量和口碑，两级分化会越来越严重，几个大v卖的货，能顶的上后面所有人卖的货。

标题怎么取？

1. 标题是给**用户**看到，要跟**平台**相关的

2. 可以是**结合热点**反应热点（蹭热度，什么节日事件人物）

3. 简单叙事类（家常生活，也会引起很多评论）

4. **设置悬念**（在标题中提出疑问或者反问）

5. **争议性的话题**（谁和谁pk谁厉害这类，会引起粉丝争论）

6. 唤醒粉丝的情感**产生共鸣**（情感类和创业类）

7. 创业类**鸡汤**（通过短视频，通过什么渠道年入几百万买起了车房，实现了财务自由，个人不喜欢这类，毒害不浅，导致很多人都不想工作了，就想着轻松挣钱，躺着挣钱，殊不知别人背后的努力，让人以为别人也是同样简简单单拍个抖音就火了，为什么我就火不了，这其中门道很多）

最后说一句，最直接最有用的方法，就是看别人怎么取标题！看百万粉丝，几十万粉丝的同类型账号他们怎么取，借鉴并转化为自己的标题，你不要看上几个就学过来，你看上个几百个视频的标题，也可以是上千个，自己就真的懂了，听这些方式方法其实记不住，关键在于自己的**执行力**。

评论区排序规则

1. 你关注的人排在评论区的前列，能在其他视频下看到自己关注的人
2. 评论赞数越高越靠前，评论越晚发布越靠前

如何让自己的评论上热门？

自己的粉丝多容易靠前，提出新颖的评论，有些人说看我主页有惊喜，这种也是吸引人的方式

怎么样引起别人的转发？

根据自身群里别人转发抖音的情况（好看的女生或者男生，恋爱方面的感情类视频，比较热门的电视剧）几乎被这三种类型的视频，我分析下原因：我自身的群，年龄差距不大，都是些二十多岁的小青年，喜欢看剧，在谈恋爱

或者想谈恋爱，引起了他们的共鸣，喜欢看美女，这个谁都喜欢，只要你愿意转发，好看的男生，一般我见到的都是转发易烱千玺，肖战，彭于晏。

当然还有我觉得最多的**蔡徐坤**，但我并不反感他，我觉得他的团队着实厉害，他本人也挺厉害，**流量是最大的本钱**，年轻一点的没有不知道他的，黑着黑着都黑出感情了，以后他去哪里都能火，只要不违规，你要明白你越反感他，和他的粉丝吵架，他的流量只会越来越多，正是他的团队想看到的。

(7) 提高流量的几种方法：

1. dou+

2. 直播

3. #热门话题

4. 在各类群里推广自己

5. 在贴吧推广自己

6. 在各类论坛推广自己

7. 在微信公众号推广自己

简而言之，除了在抖音平台能推广的方法外，其他各类媒体均可推广自己的账号，凡是只要你能想得到的平台，都是可以运用的。

抖音带货的技巧：

多看直播，看别人怎么说，记下来，自己反复练习，然后直播试试效果，或者找会带货的人带货，没有其他技巧，光听不练提升为零。

抖音前十条作品，是最容易爆火的，前期有个扶持期，过了这个扶持期，再发视频还是流量，那得好好反思哪里做的不到位。

抖音可以说是一个免费的店铺，你在线下可能因为没钱开不起店铺，但是在抖音上就不需要门面费，只需要花精力运营。

有些是加盟的餐馆，你看到他评论可能只有小几百，但是你要知道加盟费就是小几千到小几万，稍微几单就赚的很多了。

写了这么多，一个字一个字码出来的，不是抄袭，不是抄袭！我自己看了好多网课，看了好多抖音相关文章，再根据自己玩了那么久的抖音总结的，没有复制粘贴的成分，好像也没几个人会看到，如果以后有幸看到的人，可以前来考古，应该是相当有价值的文章。

最后说一下抖音哪些工具最好用：**premiere**最专业，**剪映**最简单实用，会声会影也相对简单，素材网及视频剪辑教程一百度一大堆，千万别给人骗了教课程费，即使他再吹的天花乱坠，也是能百度到这个功能到底怎么用的，你要学随便b站一搜就有，我也可以教你，不过收你一块钱。