1. 通过抖音低成本获取流量

注册批量账号，1毛钱一个，注册各种虚拟号。

粉丝基础越大，起步流量就越大。

没有粉丝的账号，如果符合平台热门算法规则，也会获得巨大的曝光量

短视频账号定位获取流量曝光，如果只有曝光，并没有商业渠道，也是没有价值。

短视频账号与其他账号结合

短视频账号要和微信号、微博号、公众号结合来用，短视频账号是获取流量，微信号、公众号、微博号是为了沉淀用户

短视频账号的主体，要和微信号、微博号、公众号一致，比如短视频是个美女，微信号、微博号和公众号也要是个一致的主体，否则用户会失望。发布的内容也必须一致。

账号的组合有两种方案：

1.短视频搬运都是新发布的，有热门潜力的视频，第一时间加工处理，发布。

2.视频素材确定好，发布到多个短视频账号，然后通过多个短视频账号为一个大号倒流。

视频作品内容素材

一个作品发出后，几分钟内就可以看出他是否有热门的潜力，如果点赞数和评论数都比较多的话，平台会进一步推荐，持续成为几十万，上百万的曝光播放量的播放。

除了通过平台的伪原创系统识别以外，可以热的内容是：

热度 = 播放次数+喜欢次数+评论数

2 如何做视频剪辑

必须有优质的视频内容，才可以吸引粉丝。

1. 录屏

一张一张图片的视频

苹果手机-控制中心 - 录屏-从相册筛选照片- 保存视频到相册-上传抖音

2. 抖音自带软件

不要添加太多特效，容易降低上热门的概率

3. 大流量内容 导入我们自己的抖音号

首先找到一个大号，对应这个大号，我们建立一个小号，把名称、头像、内容全部搬到小号中来。因为他的内容是很优质，我们每天复制发3条，连续发7天左右，因为粉丝太多，覆盖率太高，不能做太长时间，做一周，大概可以积累3k-5k的粉丝，而且都是活跃粉丝。

然后，可能会有人投诉，7天之后，立刻把头像、名称、视频都换掉，换成真实的视频。

接下来有了这一批种子粉丝，再做自己原创的素材，用别人的流量换取自己的流量。

4. 有了抖音粉丝后，要沉淀到微信，然后通过微信裂变，让更多人加入进来，才能沉淀更多流量。比如发起一个减肥活动之类的。

3. 简单产生抖音内容上热门，如果实现批量化引流。

团队如何批量化引流，然后实现每人成交100元以上的交易。

任何技巧都不可能马上上热门，要研究自己的一条路。

抖音如何掌握消费 群体的去向

1. 用短视频把自己打造为一个具体的ip，比如一个具体形象，医生、护士、律师等。如果是卖护肤品，就打造为皮肤专家的形象；如果是卖减肥产品，就打造为减肥达人或者健身教练的形象。只有专业才能让别人信任。把自己打造为专业打IP形象，才能吸引精准的流量，如果自己不愿意上镜，可以用以下方法：

养新号，建议多养几个：

实名认证的手机账号，头像新号不要做太多敏感动作，一般就是随便看看，关注关注、点个赞啥的。然后转发。可以给qq好友或者微信好友。然后随便评论作品。然后进直播间，看看直播，偶尔发言一句，总之模拟正常用户的行为。这几个步骤一定要做，一定不要做广告。

打造个人IP

昵称、头像、改一下，然后留下联系方式，不要写微信，不要太露骨，容易被封号。

卖什么产品就做什么样的IP，发什么样的内容。不要乱分享，如果分享太杂，抖音识别不到我们的类型，没办法推荐到热门视频。因为每个号都会有标签。搬运也是一样，要搬运同一个类型的。容易上热门推荐。

批量制作几个小号，基本一个领域至少20-100个号，可以快速倒流到微信里，适合团队和公司做。

4. 短视频爆款制作。

首先定位人群，然后产生什么样的内容。

人物出境必须颜值要高

如果人格魅力为主的内容吸引粉丝，网红人格魅力、才华等很重要。

抖音给每个作品都提供了流量池，传播效果取决于流量池的表现，必须突出在流量池的表现才可以更好的推荐效果。

时间效应：视频拍出来以后没上热门，1周或一个月之后突然火了。所以有潜力的热门，也可以通过朋友圈传播不断的点赞。

不能植入硬广

不要有敏感画面

不要有水印，画质模糊等。

可能会被禁言、限流、封号，关到小黑屋出不来了。

一个账号有3垂直运营个阶段，持续增粉、10-20万以后，内容要调整，灵活选题；回复用户评论，和用户互动，活跃度忠诚度会有很大提升。

选音乐保准：

和视频内容完美结合

用户认知度比较高的音乐，用户愿意因为音乐停留和转发

抖音热门挑战，可以蹭流量，跟进内容模仿，有可能会被推荐。

访问抖音内容的三个入口：

1. 推荐

2. 关注

3. 挑战。

我们自己无法制造出热点，可以搭热点的 顺风车

抖音群控，用一台电脑控制100个抖音账号。

用爆粉软件的时候，需要做好心理准备。

淘宝搜索自动引流，引流脚本，筛选明星粉丝，然后让他们添加微信领取小奖品，从而拉粉丝。

5. 抖音平台打造新IP

行业新动态

1. AI学习自动识别，伪原创

2. 推荐机制：正能量、祖国强大之类的

3. 微视和抖音打，越乱越赚钱

1 个人ip概念

在某个领域非常专业，并且身边聚集了一些粉丝的个人品牌

2. 列举成功个人ip

陈安之，成功学培训

刘克雅 营销奇才

李阳 疯狂英语

罗永浩 手机届的相声演员

马云 中国电商教父

龚文祥 微商教父

赚钱的，有争议的，人红是非多，各种意见多，有些包装比较夸张，引起其他人不满，但这些个人IP都非常成功。

抖音成功IP

黑脸A 搞视频剪辑魔术的

篮球社区 拍摄篮球技巧吸引粉丝，卖运动装备。NBA9966

手指上艺术 拍自己怎么做陶艺

王小喵 做萌宠的，留微信号卖猫

辣妈小娟 健身视频 微信上卖减肥产品

3. 一起分析如何制定自己擅长的产品领域

a 分析自己擅长什么领域，比如健身、拍照、养狗、外语说的好等等。这和搬运不同，必须得自己精通的领域才能做出自己最擅长的内容

b 自己手里的资源，比如虚拟产品方面，外语培训，公务员考试，驾照技巧等。如果是实物产品，有没有好的货源，比如性价比高的玩具，或者旅游用品等等。

c 分析自己能否拍好视频，个人IP必须原创，不能做伪原创，全网打击特别厉害。

4. 分析如何选择产品，塑造精准IP

a 视频内容风格，要和产品调性相同，做减肥产品，就做减肥和健身。做英语，就要做背单词，口语之类的内容。比如做搞笑视频做英语，很容易吸引大量的粉丝，但是粉丝比较杂在，转化率非常低。

b. 确定内容。如果做魔术道具，就变魔术。如果做茶具，就是采茶，炒茶等。

c. 如果火起来，一般都是发了很多视频，只有1-2 个是非常火的，其他的都一般般。因为平台推荐政策和自己内容搭配才可能会火。要去思考什么样的视频能火，比如，官方发起挑战的，必火；励志的话题容易火；感人的视频很火；公益 的话题很容易火，比如志愿者去做义工等，街上见义勇为的，容易火。情感类的，分手了，好兄弟好闺蜜，很久不见的家人团聚，小争议的话题，容易火。比如：女人生不了儿子就等于废物，这种很容易火，但是也容易被封号。可以这样：比如女朋友结婚要求买房买车到她名下才可以结婚，尺度很重要。

负面的、价值观扭曲的就别弄了

色情，暴力，诱惑，擦边的，少妇各种露点，抖音上不要做了

虐待人或者动物，不要发，洗衣机里的猫，被举报了

损坏公共财物的，破坏栏杆，路灯，不要发

炫富的视频，不要发

违背道德伦理的，比如暗示婚外情的，捉奸的，乱伦的

不要出现脏话和口头禅，不要有骂人的话

审丑恶俗的外星人陈山，被封杀

影响公共秩序的，比如大街上按喇叭，对暗号的。

5. 拍摄计较及资源寻找

拍的好的网红大号，专业的拍摄，专业的后期。

模仿，位置、方式

去专业网站论坛学习

已有抖音账号，教你怎么拍

后期处理，剪辑和特效，可以外包。

拍视频和拍内容如何选材，风格统一，必须和IP相关。偶尔一些节日纪念日允许。如果很杂，真粉丝走了，加粉丝来了。

蹭热点

1. 官方话题

2. 用户自发组织火起来的话题，比如

3. 全网话题，比如地震、高铁提速等。

蹭的越早，流量越大。

6. 涨粉的和手段

矩阵互关

拍视频的时候，话术引导，“关注我可以有更好视频”，转发这个视频考试顺，爱情顺。

视频上下集引导，魔术，下集出答案

从其他鱼塘导入，从微信朋友圈或者微博转发

刷量

7 搬运视频如何处理

去水印

修改MD5 手动处理，加减帧数 合适工场

添加视频描述 互动话题

娱乐价值，观赏价值，学习价值

竖屏

戏剧性的，翻转剧情

推送的挑战

引导到微信

通过视频描述引流

签名档引流