

从 0 开始运营抖音号 sop 文档

一、抖音养号	5
1 基本操作	5
2 熟悉抖音	5
3 抖音养号	5
4 抖音认证	7
二、账号运营	7
1 账号注册	7
2 账号设置	7
3 账号定位	8
4 垂直定位	10
5 账号布局	10
6 抖音运营	10
三、关注同行	11
1 关注前辈	11
2 挖掘同行	11
四、抖音算法	12
1 算法原理	12
2 优质视频	13
3 互动数据	13
4 降权限流	14
5 热门参考	14
6 热门技巧	14

五、疯狂涨粉.....	15
1 从涨粉到变现.....	15
2 如何涨粉.....	16
六、精准引流.....	16
1 视频引流.....	16
2 签名引流.....	16
3 账号引流.....	16
4 评论引流.....	16
5 私信引流.....	16
6 引流微信.....	16
七、抖音变现.....	17
1 如何变现.....	17
八、内容运营.....	18
1 内容布局.....	18
2 布局标准.....	18
3 原创视频.....	19
4 内容定位.....	19
5 内容类型.....	19
6 素材收集.....	19
7 15 秒视频.....	20
8 拍摄视频.....	20
9 视频制作.....	21
10 抖音工具.....	21
11 倒计时.....	21

九、发布技巧.....	21
1 上传技巧.....	22
2 发布频率.....	22
十、粉丝运营.....	23
1 粉丝互动.....	23
2 裂变玩法.....	24
3 粉丝分析.....	24
十一、数据分析.....	24
1 搜索数据.....	24
2 账号分析.....	24
3 视频数据.....	24
4 同行数据.....	24
5 粉丝运营.....	25
6 热门视频.....	25
十二、账号违规.....	25
1 账号违规.....	25
2 资料违规.....	25
3 作品违规.....	25
4 评论违规.....	25
5 版权违规.....	26
6 操作违规.....	26
7 关键词违规.....	26
十二、关于抖音的 Q&A.....	26
1 爆款短视频核心方法论是?	26

2 企业该如何做好抖音?	26
3 抖音个人玩家须知哪九点细则?	27
4 视频不见了和视频在审核是什么意思?	28
5 我的账户被盗了怎么办?	29
6 别人盗用我的视频怎么办?	29
十三、附件资料.....	29

12 个维度大纲教你零基础运营抖音，实现引流，涨粉，赚钱，一整套抖音系统运营方法论。

一、抖音养号

玩抖音，最重要的一招就是“养”。会养号，不管玩什么领域的抖音号，都很容易做到一个几十万粉丝的抖音账号。

1 基本操作

<https://mp.weixin.qq.com/s/z2Sv7FdZvsNAgEGIEguMrg>

<https://mp.weixin.qq.com/s/8hVIMZtVH2JJQ-rU670ydg>

2 熟悉抖音

自己操作的过程中，便会逐渐熟悉抖音各项功能和玩法。

3 抖音养号

01 养号步骤

注册一机一卡一号，在 3-5 天只看视频不发视频，时长为 30-40 分钟。

观看过程中正常评论点赞互动，关注 5-10 个头部大号。

看十几分钟直播，买 60 抖币随机打赏并随机关注几个热门视频博主。

关注 20 个二三十万至百万的竞品账号，粉丝低于 1w 的账号下不要留个人微信号。

养号完成再修改个人资料和整体介绍部分。

02 养号细节

第一、前五个视频没起来基本就会沦为僵尸号，也就是后面发出的视频得不到什么推荐量，即使有爆款视频出现也是偶尔走运，大部分视频的 4 项指标都低的可怜。

第二、别刷粉、别刷赞、别刷任何量，千万别刷！

第三、搬运视频是一个捷径，但是有的时候捷径并不适合所有人走，有些人能火是有

很多运气成分在里面，短期可以玩玩，对于长期做号是很危险的。最保险的生产方式还是踏踏实实做原创。

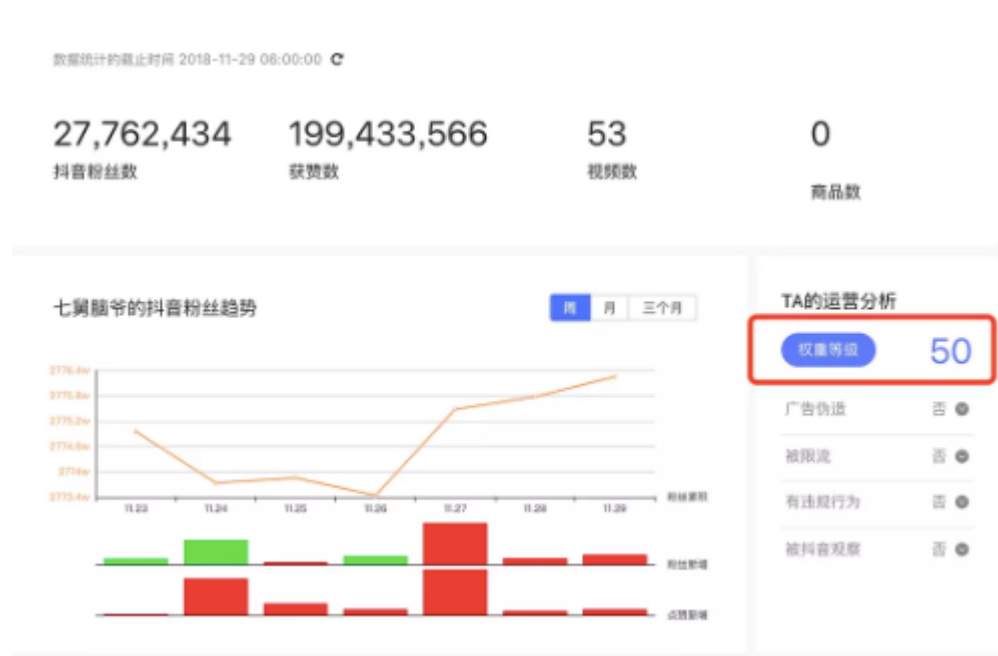
03 养号权重

权重是一个内在的数值，查看方式是看你的作品的播放、点赞、评论、转发等数据，数据越高证明权重越高，相应的曝光度就越高，越能火起来。

● 抖音权重怎么查？

在抖大大的达人搜索页，输入「抖音昵称」或者「抖音号」，找到自己的账号，点击进入后可以查看到。

比如@七舅脑爷 的：



● 如何提高抖音权重？

- ① 完善你的账户资料，越详细越好，且不要打广告。
- ② 作品必须原创
- ③ 搬运的视频去水印，做伪原创
- ④ 保证时长，低于 7s“很难”被推荐
- ⑤ 多多参与线上挑战
- ⑥ 危险信息不要碰，包括抽烟、喝酒、烫头、辱骂、裸露、危险器械（仿真枪炮也不行）、黄赌毒暴力、抄袭、攻击羞辱诋毁、营销广告（请走官方通道）、冒充官方

(乱起名也不行的)。持续更新，保持活跃度。

4 抖音认证

01 认证方法

- 个人号加 v 认证

个人号加 v 链接: <https://jingyan.baidu.com/article/ac6a9a5e2f217a2b653eac08.html>

- 企业号加 v 认证

抖音企业号百科大全链接: <https://www.toutiao.com/i6591308376175542788/>

企业认证流程链接: <https://www.toutiao.com/i6538278409796059655/>

企业认证出现问题, 将抖音号、截图、问题等信息发送至邮箱 renzheng@douyin.com, 邮箱会在两个工作日内回复。

二、账号运营

账号运营最核心的就是:精准定位(垂直领域), 一个账号只定位一个领域。因为抖音垂直类账号, 技术门槛很低, 稍微用点心很容易做到几十万的粉丝。

账号定位直接决定了:人群精准度, 涨粉的速度, 引流的效果, 变现的能力。

1 账号注册

01 个人号注册

<https://jingyan.baidu.com/article/5553fa82900a9465a3393410.html>

02 企业号注册

<https://jingyan.baidu.com/article/414eccf6b46a6b6b431f0a00.html>

2 账号设置

01 账号名字

改昵称一定要简单, 让别人一眼就能看得懂你是干啥的号, 这样大家才会更容易关注

你。比如说：销售高手、护肤小妙招、星座大师。

02 账号头像

如何改头像？如果不是打造个人品牌或者有很强的个性内容，建议用文字头像。这样更直接干脆，观众看了之后不用费脑筋去理解。毕竟玩抖音都是刷来刷去，观看你视频的人可能只停留了几秒钟，如果他一看到你账号的名字非常显眼，又是自己感兴趣的内容，很自然就会点击关注了，否则他可能一闪而过，关注率就会大大降低。

03 个性签名

我们的签名栏就是我们昵称的延伸，昵称没有讲清的价值，可以在签名栏说清楚。

04 视频作品

3 账号定位

01 个人号定位

个人号定位应该清晰明确，让人一眼能记住。如果往个人 IP 方向发展，最好介绍自己的一句标志性品牌 slogan。举例 papi 酱：一个集才华与美貌于一身的女子。



02 企业号定位

企业账号正确的定位原则应该是：长线营销思维、贯穿品牌理念、内容风格统一。

具体来说，抖音企业号定位有五要素：品牌理念、受众分析、账号人格、内容规划、运营团队。



品牌理念贯穿品牌主页所有规划与执行；

受众分析需要你了解品牌受众，明确用户需求；

账号人格则是品牌主结合品牌理念、用户画像和平台特点，打造的账号人设；

内容规划上，应根据用户需求，定期做具体制作规划（建议每个月要做一次）；

运营团队也需根据内容规划来匹配，因为运营团队的风格直接影响账号人格形象。

4 垂直定位

01 人群定位

02 行业定位

03 内容定位

04 产品定位

05 变现定位

5 账号布局

01 行业号布局

02 专家号布局

03 企业号布局

04 矩阵号布局

6 抖音运营

01 视频标题

02 视频提示

03 视频介绍

04 15 秒视频

三、关注同行

关注同行是我们的秘密武器，因为同行就是我们的前辈。

他们吃过的盐比我们吃过的饭还多，所以，我们时刻死盯同行。

因为我们所有赚钱的秘密都在同行这里，知彼知己，百战不殆。

我们知道同行干什么，才知道自己干什么！

1 关注前辈

同行是我们的导师，也是我们的战略指引。

2 挖掘同行

01 直接挖掘

其实能够直接挖掘出来的同行都不是啥事。你知道方法，你的同行也知道方法，关键要把大家都不知道的挖掘出来。

02 裂变挖掘

这是挖掘高手同行最厉害的一招，以一敌百，非常轻松。

03 专挖高手

很多牛逼的同行高手隐藏的很深，这些才是我们重点要研究的对象。

04 研究对手

- 比同行还要了解同行
- 比同行执行力还要狠
- 比同行忠实粉丝还多
- 比同行变现能力还强
- 比同行后端盈利还牛

一个同行不行，不代表其他同行也不行。而且每个同行都有自己的牛逼之处，这一处是值得我们学习的。

四、抖音算法

掌握了抖音算法，也就掌控了精准流量的入口。让我们不再缺少精准客户，这套算法最大的好处。

1 算法原理

抖音的算法，其实是一个漏斗机制，跟今日头条的去中心化的推荐算法原理基本一致。

01 算法步骤：

- 冷启动流量池曝光

假设每天在抖音上有 100 万人上传短视频，抖音会随机给每个短视频分配一个平均曝光量的冷启动流量池。比如，每个短视频通过审核发出后，平均有 1000 次曝光；

- 数据挑选

抖音会从这 100 万个短视频的 1000 次曝光，分析点赞、关注、评论、转发等各个维度的数据，从中再挑出各项指标超过 10% 的视频，每条再平均分配 10 万次曝光。然后再去看哪些是点赞、关注、转发、评论是超过 10% 的，再滚进下一轮更大的流量池进行推荐。

- 精品推荐池

通过一轮又一轮验证，筛选出来点赞率、播放完成率、评论互动率等指标都极高的短视频才有机会进入精品推荐池，用户打开时，看到的那些动辄几十上百万点赞量的视频就是这么来的。

2 优质视频

01 优质视频的内核 10 个要素

- 引起共鸣和认同：观念、遭遇、经历和经历；
- 引起好奇：为什么、什么、何时、惊喜；
- 利益相关：身边息息相关、群体利益、地域利益；
- 引起思考：人生哲理、生活感悟；
- 引发欲望：食欲、爱欲、追求美好的过程；
- 探求未知：新奇的事物、新鲜的景色、人新鲜的一面、新奇的生活；
- 满足幻想：爱情幻想、生活憧憬、别人家的男朋友、别人家的老婆、别人家的宠物猫狗、那些你无数次幻想却不敢做的事情，别人活生生的来帮你实现；
- 感官刺激：听觉刺激、视觉刺激；
- 获取价值：有用的信息、有价值的知识、有帮助的常识；
- 强烈冲突：角色身份的冲突、常识认知的冲突、剧情反转的冲突、强烈反差造成的

戏剧性和趣味性、和日常经历不一样带来的冲突。

3 互动数据

影响内容进入流量池的 4 个关键数据因素：

- 完播率和复播率，一条内容被用户看到什么程度？看到 60%就划分为不及格，100%看完仅仅是及格，让用户反复观看，才是追求。40 秒的视频完播率，要比 50 秒几率大。
- 分享率，一条视频，被用户分享得越多，越容易进入抖音的流量池。
- 评论率，一条视频，用户评论越多，越容易得到推荐。
- 点赞率，点赞率越高，爆款的几率越大。

4 降权限流

5 热门参考

如果发布的视频，能在 1 小时之内，播放量突破 5000，而点赞量能大于 100，那么，得到系统推荐的机率就大很多了，基本上离热门也不远了。

视频时长一般是控制在 7—20 秒之间，可以得到一个比较好的视频完播率，超过 20 秒以上，如果你的内容不是太出彩就很可能刷过去了。

6 热门技巧

01 调整发布时间

有统计显示，有 62%的用户，会在饭前和睡前刷抖音，而在公司路上、上厕所等碎片化时间刷抖音的仅有 10.9%。最好的发布时间点没有统一的标准，所谓的工作日中午 12 点，下午 18 点以及晚上 21 点-22 点，或者周五的晚上以及周末等，统统只是大家可能比较闲的时间段罢了，最多作为参考。

真正科学的发布时间调整是要想象一下，当你发完后，你的精准用户们，在当时那个时间点下，是否是看这个视频的最恰当状态？举个栗子，鸡汤类、情感类在晚上 21 点-

23 点发是很适合的，因为这会大部分男男女女都是空虚寂寞冷的黄金高发期，正好迎合；而励志类、职场类的，早上 8 点—9 点和中午 11 点半—12 点半则是属于他们的黄金时间段了。关于发布时间，结合定位人群刷抖音的习惯和当时的状态，没有最好，只是最适合。

02 提升 4 个指标

抖音评价你在冷启动环节中的表现，主要看点赞量、评论量、转发量、完播率这 4 个指标。

因此，想获得推荐你就必须在视频发出之后，发动所有资源去提升这 4 个指标：

- 在视频描述里，引导用户完成点赞、评论、转发或看完视频的动作。

很多短视频会在视频描述和视频开头、结尾写到“一定要看到最后”、“心疼小姐姐的快点赞吧”，就是为了提升完播率。

- 在视频描述里，设置一些互动问题，引导用户留言评论，提升评论量。
- 通过回复用户评论，提炼视频核心观点，引导更多用户参与到话题讨论中来，进一步提升评论量。
- 提前准备神评论，视频发出后，让好友写在评论区，引导用户围绕这个话题展开更多互动，以达到提升这 4 个指标。

03 积极参与挑战

上热门的方式有很多，但最简单、效果又最好的方式，就是利用抖音的“热门挑战”功能了。

在抖音上，每天都会有不同的挑战，你可以根据综合的对比来判断话题火爆的潜力，然后选出你认为最可能会火的话题进行模仿，这样可以提高上推荐的几率。

04 持续维护

抖音的推荐算法有时候会“挖坟”，从而带火一些优质的老视频。所以，对于比较优质的视频，你要持续做点赞、评论、转发，不断运营，也许过段时间这个视频就会被推荐了。

五、疯狂涨粉

抖音，是中国涨粉最快的神器，在抖音平台，作品为王。哪怕你没有名气，没有一个粉丝，完全零流量，一天涨个十万八万粉丝很正常。

在抖音，内容是涨粉最快的方式，内容要上热门，想拦都拦不住。

只要你生产了优质的原创视频，任何人都有机会在短时间内从 0 涨到 100 万粉丝。

1 从涨粉到变现

01 先涨粉(养自己的流量池)。

02 后引流(流量池过滤塞选)。

03 再变现(从陌生到超信任)。

2 如何涨粉

01 内容涨粉

02 话术涨粉

03 挑战涨粉

04 评论涨粉

积极回复评论、私信，被翻盘的粉丝可以成为忠实粉。

05 私信涨粉

06 互动涨粉

六、精准引流

流量不值钱，精准流量才值钱。真正的成交，无需任何的沟通。是客户想要，不是我们硬要卖。那要怎么做，核心是精准流量。原来引流一步走，现在要分两步。很多会员无法引流，那正确的引流方式是什么？下面的引流方法为你揭秘如何引流。

1 视频引流

2 签名引流

3 账号引流

4 评论引流

5 私信引流

6 引流微信

关键是什么时机引流最好，这个度其实是很难把控的。

七、抖音变现

热门重要、涨粉重要、引流更重要。但比这三个更加重要的就是变现，如果变不成钱，这些粉丝都是数据。赚钱简单，难在持续赚钱。如何持续，就是要有后端。因为，我们90%的利润都在后端。我们真正要挖掘的金矿是后端。

下面这些变现方式最常见，大同小异，重点是怎么玩，怎么能够真正赚钱，这才是你真正要学习的。

1 如何变现

01 线下引流

02 同城变现

03 销售广告

04 销售产品

05 服务变现

06 引流卖货

07 商品功能

开通电商橱窗功能需要同时满足这三个条件： ≥ 3000 粉丝+ ≥ 10 个视频作品+实名认证

08 知识付费

09 社群变现

10 抖音培训

11 企业运营

12 位置变现

13 变现绝招

14 后端变现

只要有精准粉丝，赚钱方式无穷，以上只是简单的列举了几个。而真正的赚钱方式是没有限定的，这是保证持续赚钱的精髓。

八、内容运营

变现的核心是精准流量。精准流量怎么来的，全靠内容吸引来的。内容是获得精准流量最快的方式，也是建立信任最快的方式，更是赚钱最快的方式。成交的最高境界，无需说服，而是客户自我说服，我们可能就是收个款就行了。这个是怎么做到的，还是靠内容。内容本身就自带流量、自带信任、自带欲望、自带成交要素。什么样的内容，吸引什么样的粉丝。你要什么样的客户，就要做什么样的内容。

1 内容布局

01 账号视频布局

02 单个视频布局

03 系列视频布局

2 布局标准

01 人群基数要大

02 涨粉速度要快

03 变现能力要强

3 原创视频

4 内容定位

5 内容类型

6 素材收集

01 采集平台

02 搜索挖掘

抖音短视频创作如何发散思维、利用搜索挖掘的素材持续产生选题呢？

● 热点结合

做抖音学会追热点、蹭热点已经是短视频运营人必备的一项特殊技能了。如今的互联网时代，热点几乎天天有，尤其是影视娱乐类热点经常成为爆点，如《人民的名义》大火时，除了是大湿兄 DSX、戏说热剧等 IP 的常规选题外，还被汽车娱乐星球从剧中人物的座驾入手蹭了一波热度，在天天快报上的播放量达到 320 万。除了从电视剧出发找切入点，还可以从网络流行元素的角度切入，比如表情包、测试等内容形式都自带流量，极易传播。

● 粉丝和用户中产生

我们不是用户，没有实际的体验，有时很难真正了解用户的需求。没关系，许多渠道可以帮助我们解决这个问题，如一些问答社区如知乎、悟空问答等，我们可以在上面发现用户的问题，把问题作为内容的选题储备，然后制作内容输出，可以说是直击用户痛点。

● 行业资讯/大咖

某些特定的垂直领域，最新的行业资讯或者大咖观点可能比常规的知识类内容更加重要，尤其是涉及到最新政策类的内容，如查阅社保，最新的社保政策是一定要即时告诉到用户的。还有如考试类的自媒体，除了最新考试政策，一些较权威的名师观点的传达也是要即时的。

● 建立选题库（日常积累）

做抖音切忌缺乏章法。一定要建立一个选题库，平时看到各种好的选题，就直接丢进去。选题库每周末整理一次，建立一个标准的工作流程，这样效率就会高很多，不会再出现今天到底发什么的绝望。

03 搬运原创

04 提炼总结

7 15 秒视频

01 开头设计

02 结尾设计

03 内容设计

04 介绍写法

8 拍摄视频

01 拍摄形式

● 真人出境拍摄

学会运镜技巧

学会一人拍摄

学会精准借力

● 借力场景拍摄

属于非真人视频拍摄，方法和形式都非常多。可以结合自身情况选择最适合自己的拍摄形式。真人视频倒是简单，我们重点讲解非真人视频。

适合哪种就用哪种，都一样疯狂涨粉、疯狂引流，持续变现，不一定非得是真人视频拍摄。最厉害的就是非真人出境，这样可以批量操作，没任何限制，缩短工期。

9 视频制作

01 竖屏视频制作

横屏的是 16:9，竖屏的是 9:16

02 图文视频制作

03 手机视频制作

10 抖音工具

01 道具

优质视频采集工具：需要淘宝购买

链接地址：<https://item.taobao.com/item.htm?spm=a1z10.5-c.w4002-21272524651.15.265e50553m8O22&id=586312884156>

02 特效

03 音乐

抖音找热门且适合的 BGM 流程小技巧：先刷抖音，半小时找到了 3 首可以用的

觉得太慢，然后打开了飞瓜数据，5 分钟找了 5 首，还是太慢。再次打开抖音，找到音乐榜相关的账号，快速浏览，直接可以看原唱出处，5 分钟找了 20 首，这就很 nice。

11 倒计时

01 预览检查

02 内容模板

九、发布技巧

如果说抖音 15 秒内容运营铺垫，那么发布视频就是临一脚，关键看这一脚怎么踢比较好。上传设置没几个位置，关键还是在于细节，尤其是“挑战”“位置”“说点什么”更要注重细节。

1 上传技巧

01 封面玩法

02 标题设计

03 说点什么

在视频描述里，引导用户完成点赞、评论、转发或看完视频的动作。

很多短视频会在视频描述和视频开头、结尾写到“一定要看到最后”、“心疼小姐姐的快点赞吧”，就是为了提升完播率。

在视频描述里，设置一些互动问题，引导用户留言评论，提升评论量。

通过回复用户评论，提炼视频核心观点，引导更多用户参与到话题讨论中来，进一步提升评论量。

提前准备神评论，视频发出后，让好友写在评论区，引导用户围绕这个话题展开更多互动，以达到提升这 4 个指标。

04 位置玩法

05 挑战玩法

06 草稿箱

2 发布频率

01 发布顺序

02 发布时间

有统计显示，有 62% 的用户，会在饭前和睡前刷抖音，而在公司路上、上厕所等碎片化时间刷抖音的仅有 10.9%。

最好的发布时间点没有统一的标准，所谓的工作日中午 12 点，下午 18 点以及晚上 21 点-22 点，或者周五的晚上以及周末等，统统只是大家可能比较闲的时间段罢了，最多作为参考。

举个栗子，鸡汤类、情感类在晚上 21 点-23 点发是很适合的，因为这会大部分男男女女都是空虚寂寞冷的黄金高发期，正好迎合；而励志类、职场类的，早上 8 点—9 点和中午 11 点半—12 点半则是属于他们的黄金时间段了。

03 更新频率

粉丝的多少，与作品的多少没有直接关系，有时发太多还会起到反作用，形成的刷屏让粉丝形成审美疲劳。所以，宁愿花一周打磨好一个作品，而不是 7 天做 21 个作品。

十、粉丝运营

维护粉丝，最终的目的把陌生粉丝变成忠实粉丝。这样忠实粉丝才会越涨越多，后续持续引流、持续变现才会更容易。我们和竞争对手最终较量的是谁的忠实粉丝多，忠实粉丝越多，变现能力就会越强。

1 粉丝互动

01 内容互动

02 私信互动

03 评论互动

我们应该如何激发用户去评论呢？

一般情况下，我们会在视频的结尾或者标题里抛出一个问题性的句子，引发用户对视频的内容进行一个评论或者回答作者的问题。明星类视频就比较容易引发用户评论，不同明星的粉丝之间会互相吐槽，粉丝为了维护自己的爱豆详细，就回应或者攻击对方。另外，巧妙的制造冲突、留悬念等等，都可以有效的提高视频的爆款几率，技巧、知识都存在争议，有争议的时候，就会有评论了。还有就是留出悬念（有一些号会在视频的结尾不告诉你结果和答案，会在视频结束时告诉你，结果请看下一期），这个时候如果用户感兴趣就会去你的主页找啦。

04 签名互动

05 话术运营

2 裂变玩法

01 关注裂变玩法

02 喜欢裂变玩法

03 转发裂变玩法

04 保存裂变玩法

3 粉丝分析

十一、数据分析

玩抖音除了内容，最重要的就是数据分析。我们刚开始玩抖音号的时候可能用不到，随着我们的视频越做越多。越做越火，数据分析就显得尤为重要。因为数据运营直接决定了我们的产品方案、引流方案、变现方案、账号布局、内容布局、粉丝布局。

关于数据分析主要有六个方面：

1 搜索数据

2 账号分析

3 视频数据

4 同行数据

5 粉丝运营

6 热门视频

作为抖音运营者，数据粉丝是每个运营达人的基本功。必须学会数据分析，并制定出相应的执行方案，测试。尤其做了一段时间，播放量不高，需要用到数据分析。播放量高，涨粉量不高、引流效果，也需要数据分析。后续的操作，全屏数据指引方向，全屏同行指引方向。

十二、账号违规

在抖音只要你不违规，一旦获得平台的推荐，那流量真的就不是流量，可以用洪水来形容，非常凶猛，想停都停不下来。

违规前言:主要给大家讲一些关于抖音违规方面的内容，重点还是细节上的违规。因为一旦违规:限制流量，屏蔽热门；屏蔽功能，限制使用；删除视频，封号数日。

其实我认为限流是最严重的惩罚，各位会员必须重视抖音的任何_一个细节。一旦被限流，明明可能 100 万播放量的大热门，最终可能只有几万到几十万，得不偿失。

在抖音，内容为王，投机取巧先放一放。快，就是慢！慢，就是快！

主要从以下方面讲解：

1 账号违规

2 资料违规

3 作品违规

内容行为不雅观、大面积纹身裸露、未成年人模仿会对其不利内容（枪支、抽烟、舞刀、暴力、危险恶作剧等）、虐待、违法等不良行为过程。灵异事件、恐怖镜头让人感到不适，如蛇、特效制造出惊悚，吓人视频。

4 评论违规

5 版权违规

6 操作违规

7 关键词违规

十二、关于抖音的 Q&A

1 爆款短视频核心方法论是？

核心方法论第一条：找到账号定位，搭建普世、又有鲜明特色的“人设”。

核心方法论第二条：统一视频风格、内容调性，结合巧妙的编排，让用户印象深刻。

核心方法论第三条：合理新增角色，不断丰富的剧情，更多反转的套路，结合更多话题点。

核心方法论第四条：定制化内容。

举例：比如双 11、情人节、春节这些节日都需要提前策划内容选题，推出定制化内容。

2 企业该如何做好抖音？

企业切入抖音有多种形式：

可以自己搭建团队，自建 IP 制作视频；

可以找合作公司合作代运营抖音；

也可以与营销公司合作，通过短视频平台来进行营销。

专业制作抖音短视频的流程是怎样的？

01 拍摄第一步——确定选题和剧本

定位是什么，是要实用？要搞笑？要走心？还是要猎奇？

剧本是什么，就是拍摄的流程和整体方案；

02 拍摄第二步——拍摄思路与形式

画面如何吸引人？帅哥美女出境，利用滤镜、美颜、特效功能，画面要够美

如何让观看者停留时间更长？

实用类：快速说明主题，封面配文案；

娱乐类：搭配有吸引力的音乐；

结合真人出境效果更佳；

03 拍摄第三步——拍摄工具&规则

结合可以帮助拍摄的工具：拍摄支架、打光灯等

准备好服化道：服装、化妆、道具等

充分利用内置相机的自带功能运镜：速度、倒计时、慢动作等

需原创、无水印：主要指本地上传的视频

04 拍摄完成——编辑视频

背景音乐：利用不同风格音乐打造视频风格，安卓版抖音可本地上传音乐。

特效利用：（主要针对本地上传的视频），充分利用动作、倒流、反复等效果

封面选择：选择视频里比较精彩的为封面

打上标题，让精准受众一看就知道你要表达的主题是什么，更利于精准引流；

一旦陌生抖友因为你的一条抖音成为你的粉丝，那么，统一的封面风格，会让属于你

这个垂直领域的新粉丝迅速成为你的精准粉，有利于高质量粉丝的沉淀和粘性的培养。

3 抖音个人玩家须知哪九点细则？

第一：定位——做任何事都不能盲目，不能看别人怎么做好，你就一味去模仿，今天模仿这个，明天模仿那个，没有什么意义，相反，还会让平台认为你的稳定性差，不利于推荐。做好清晰的定位，然后深根挖掘，坚持做下去，打造个人 IP 或者品牌 IP！

第二：坚持——做任何事情一定要坚持，如果今天发一个，后天发一个，想起来就发一个，不能做到每天都发的话，那还不如不做！

第三：模式——如果你是为了变现，那肯定会有部分广告因素存在，所以，不要想一个号做到 100 万粉丝，可以做 5 个 10 万个号，每个号 10—20 万粉丝，鸡蛋不要放在一个篮子内！

第四：规则——一定要遵守平台规则，不要挑战概率！

第五：积累——秋天的收获一定是经历了春天的播种、夏天的成长，没有积累，何来成果，不要想一个视频就会有几十上百万粉丝！

第六：心态——先完成粉丝积累，再进行转化，如果因为一两个粉丝而损失几十万上百万元的账号，自己算是否划算！

第七：专业——术业有专攻，听从专业的建议！

第八：方法——如果你现在还不知道怎么玩抖音引流，可以多在抖音上看看同行是怎么玩的，找 20 个同行，去摸着石头过河，一定也可以！

第九：如果你家有矿，直接去收购几家网红公司，请忽视上面 8 条！

上热门的方式有很多，但最简单、效果又最好的方式，就是利用抖音的“热门挑战”功能了。

在抖音上，每天都会有不同的挑战，你可以根据综合的对比来判断话题火爆的潜力，然后选出你认为最可能会火的话题进行模仿，这样可以提高上推荐的几率。

4 视频不见了和视频在审核是什么意思？

视频不见了=内容违规被平台审核下架