

Achievable&Creative

抖音基础运营链路分析

讲师-张欣欣

Contents

目录

01.

抖音运营链路分析

02.

抖音平台账号分类及特点定位

Part one

抖音运营链路分析

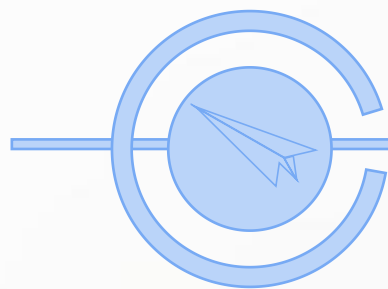


选择新账号还是老账号？

老帐号处于以下状态下建议重新起号

发布诸如朋友圈/生活号/自拍类超过30条（包含删除及隐藏）

注册超过6个月以上，且发布内容和日常运营与变现产品高度不相关



一半以上的作品不支持下载
（流量低、权重低）

出现过违规（包含搬运、禁词等）被平台识别，通过账号诊断进行辨别

新账号开通流程

一卡一机一号

账号活跃

确定商业模式

确定内容定位

账号搭建



新账号开通到运营基础流程

抖音全链路运营流程

1. 新账号注册
2. 老账号检测
3. 开信息流户
4. 蓝V认证

1. 数据分析
2. 账号定位
3. 视频策划
4. 账号装修
5. 投放规划
6. 直播规划
7. 变现规划

1. 基础信息
2. 权限开通
3. 商家装修
4. 养号打标

1. 角本撰写
2. 视频拍摄
3. 后期剪辑
4. 成片定稿

1. DOU+
2. 信息流
3. 巨量千川

1. 视频发布
2. 账号活跃
3. 流量提升
4. 粉丝运营

1. 数据记录
2. 阶段分析
3. 月度分析

1. 企业宣传
2. 表单收集
3. POI引流
4. 团购活动
5. 视频带货
6. 直播带货

账号开户

账号规划

账号搭建

视频制作

广告投放

日常运营

数据分析

变现链路

账号运营全链路解析

内容运营

生产内容原则

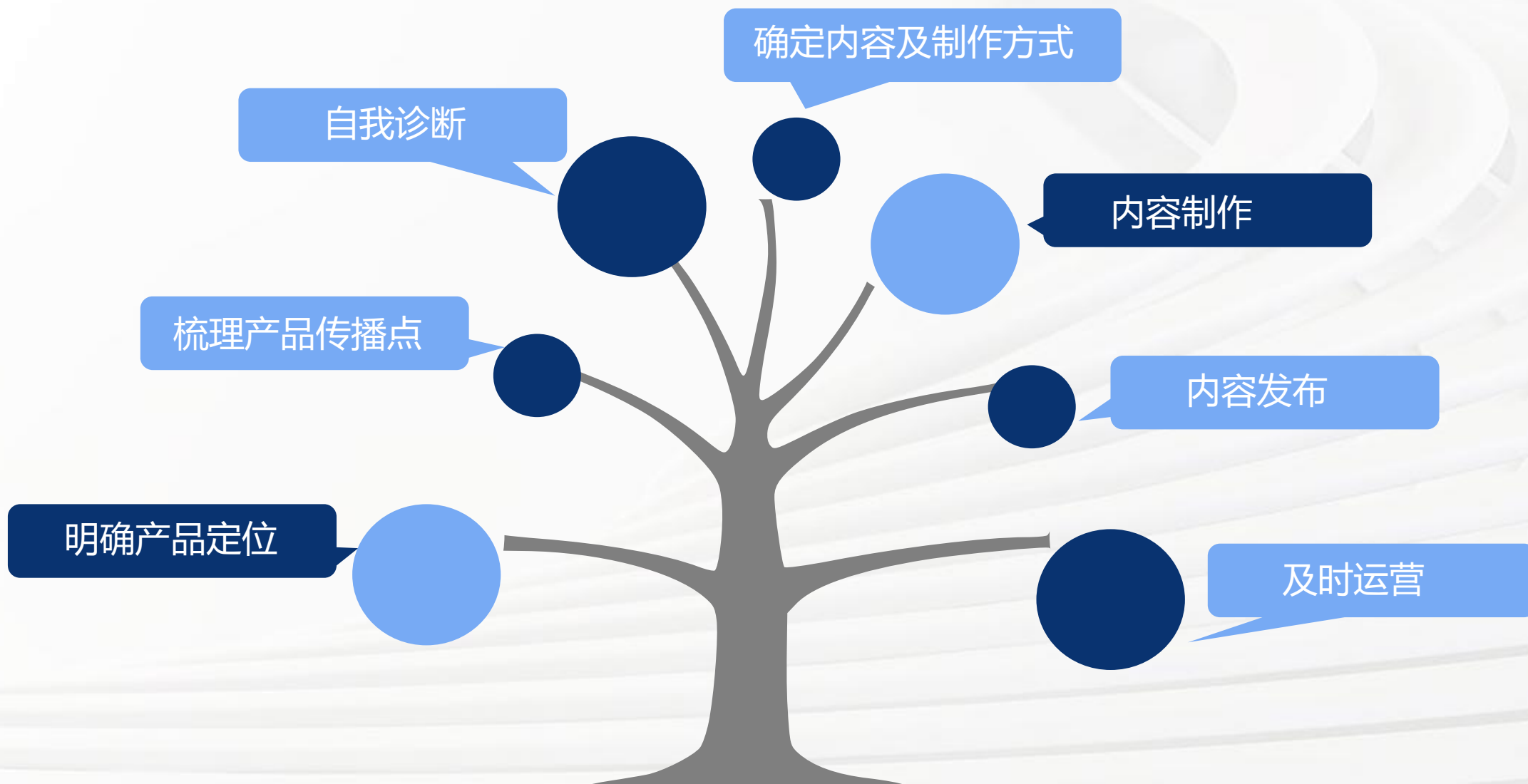


培养长期认知，内容质量持续优质

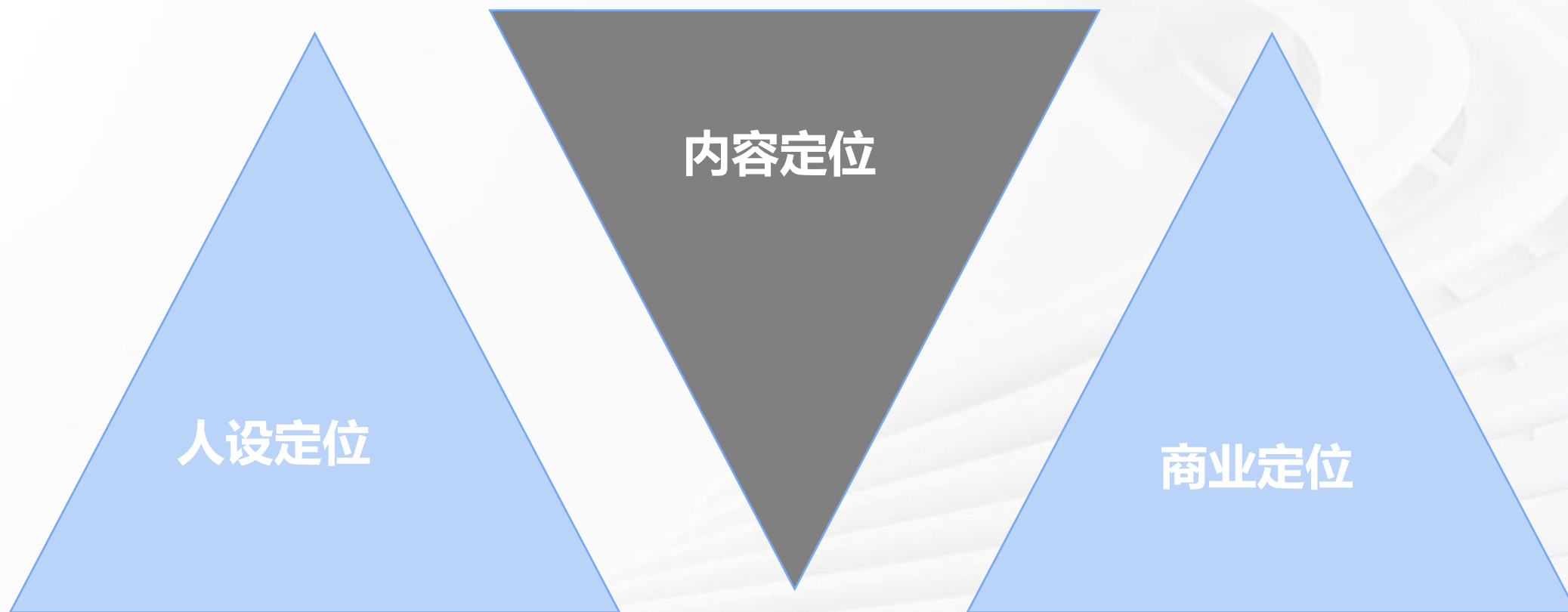
长期建设带来转化和爆款

做好单支视频的内容规划

生产内容流程



定位原则



内容选题

产生共鸣

热点创意

产品相关性

内容脚本



优质短视频内容的3大基因

画质清晰

痛点式种草

音乐节奏

短视频制作基础要点

设备

- 手机：
苹果X以上
安卓1000万像素以上
- 外接麦克风
- 手机转换器
- 手机支架
- 手持稳定器
- 补光灯
- 手机声卡
- (可选择自带声卡的麦克风)

开场设计

- 黄金3秒原则：迅速进入主题，点到用户需求
- 三个方式：
 - (1) 高诱惑力的信息前置化：这些人是怎么做到月收入10w+的？
 - (2) 沉浸式对话：别划走、等一等、听我说完...
 - (3) 经典BGM：实时热点音效，增强视频吸引力

时长控制

- 15s-45s为爆款视频适中的时长
- 前5s设计爆点内容
- 1秒2-3个字，1分钟120个字左右

脚本内容

- 打破常规认知并解释
- 解决痛点难点
- 跟用户利益相关
- 利用热点内容引发思考

直播运营模型

线索类客户直播模型



直播获客

获客的底层逻辑

获客诱因

获客诱因: 设置吸引客户的诱饵, 让客户主动加你

- 1、钓鱼首先要会打窝, 做鱼饵 (诱因)

获客渠道

获客渠道: 找到流量红利的客户聚集地

- 2、还要找到鱼最多的水域 (渠道)

引流私域-1v1深聊

主动咨询塑人设

对关注及主动咨询的客户体现【首席服务官】角色，向客户提供详细的品牌信息及重要信息通知，为客户解答各种疑问，为客户创造感动瞬间

自动回复锁客户

设置自动回复，锁定客户基础画像和信息，探索客户对**产品的认知度包括价格偏好、车型偏好等，锁定客户基础画像

互动用户主私信

进直播间且有互动用户主动私信发消息，最多3条，设置钩子产品及优惠信息，吸引关注后获取联系方式

直播流程

直播前准备

- **定产品:**
引流款、福利款、爆款、主推款
- **写脚本**
直播主题、直播目标、时间节奏、人员分工、货品板块、主播话术、营销方案、演绎道具
- **做预热**
短视频预热、个人信息预热、站外预热

直播中流程

- **确认直播流程:**
 - 过款型流程设计
 - 循环行流程设计
- **基础单品直播流程:**
 - 卖点引出
 - 介绍价值/价值塑造
 - 整车亮点功能介绍
 - 用户评价
 - 引导留资

直播后复盘

- **人货场复盘**
 - 人员：主播、场控、运营、客服等
 - 产品复盘：产品对应话术、卖点、讲解顺序是否合理
 - 场景复盘：灯光、配图、声音、车型展示是否到位
- **数据复盘**
人气峰值、平均在线人数、观众平均停留时长、留资线索量等

结论

不管团队人数规模如何，直播流程缺一不可，直播复盘的意义是为了把经验转化为能力，分析每场直播的优点和不足，及时作出策略调整，帮助我们下一场直播做的更好。

主播基础素养

■ 遵守平台规则，符合品牌调性，吸引用户观看留资

1

专业力

做一行懂一行

2

表达力

语言表达
肢体表达
情绪表达

3

形像力

面容妆发
穿衣搭配

开播设置



话题直播内容



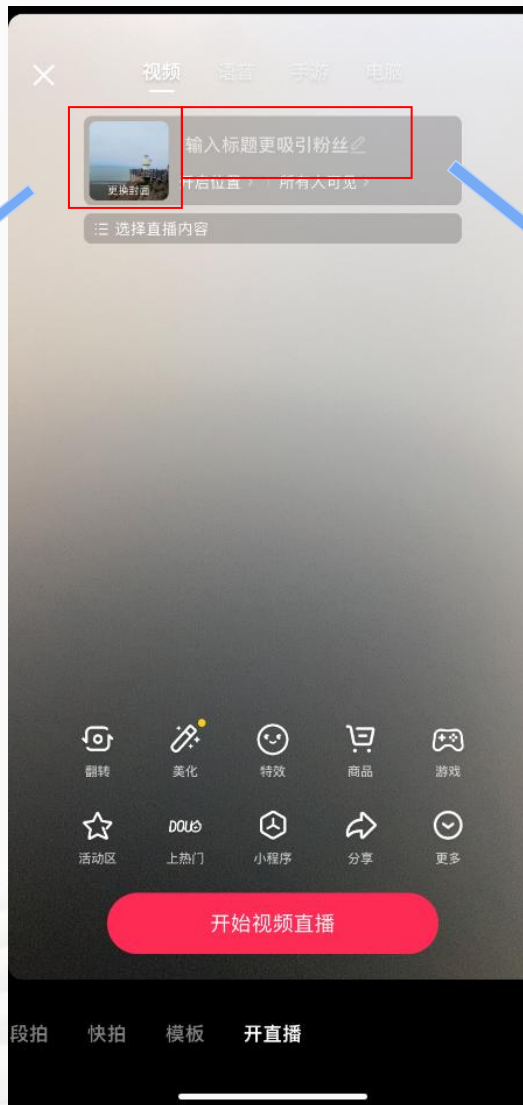
位置
所有人可见



开播设置

封面

- 与直播内容高度匹配
- 画面干净，不超3个色系
- 元素简单，突出主题
- 千万不要加边框
- 如果加文字不超过10个字
- 切勿夸大影响
- 尺寸：800*800



标题

- 16个字以内，内容简明扼要
- 介绍当前直播、产品信息、福利为主
- 不能出现违禁词，如“最高级”“唯一”等触及广告法词汇
- 万能标题法：
 - 利益驱动 “进直播间抽5K抵用券”
 - 个性展示 “这款挖掘机也炫酷了吧”
 - 价值输出 “只卖给你这样有品位的人”
 - 直奔主题 “***品牌促销专场”
 - 制造好奇 “1W竟能买个“房”回家”

主播基础素养-形象力



主播基础素养-形象力



Part two

抖音平台账号分类及特点定位

抖音平台认证不同的5大账号类型

① 企业蓝V号

- **要求:**
 - 需要个体工商或企业营业执照;
 - 粉丝量>500;
 - 认证费用600元
- **权限:**
 - 可发布营销内容, 不被平台限流
 - 可设置商家主页;
 - 可做用户管理;
 - 可设置官网主页;
 - 可拥有专属POI、地理位置、附近的人
 - 企业直播;
 - 可根据导航直接找到店;
 - 门店装修;
 - 卡券优惠



② 普通企业号

- **要求:**
 - 需要个体工商或企业营业执照;
- **权限:**
 - 可添加联系电话
 - 粉丝画像
 - 数据分析
 - 服务市场
 - 企业服务中心
 - 精选案例
 - 企业号学堂



抖音平台认证不同的5大账号类型

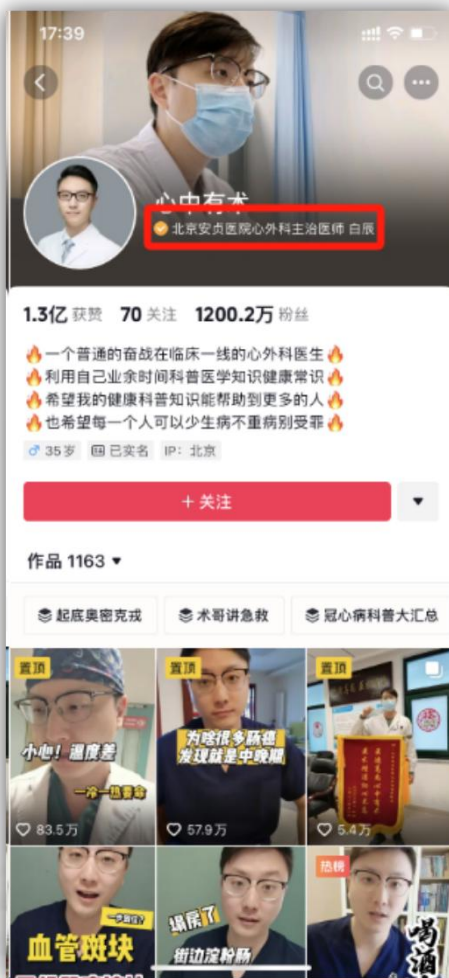
③ 公众人物号 (黄V)

● 要求:

- 发布视频大于1
- 粉丝量大于等于1W

● 行业:

- 公众人物: 如企业家、作家、歌手、主持人、演员等
- 职业类: 法律、音乐、财经、医生等可提供国家认证证书或职业资格证书



④ 个人实名号

● 特点:

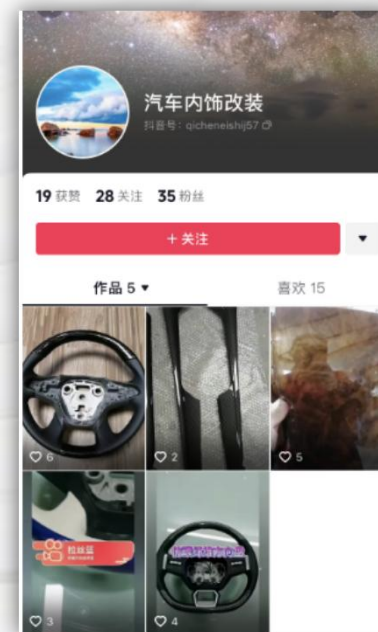
- 可以开橱窗带货
- 有性别、ip地址



⑤ 个人普通号

● 特点:

- 可以买货“不卖货”
- 可以发布短视频作品
- 要有一个实名手机号
- 一个身份证最多15个号



抖音平台不同变现链路主流的账号类型-1

引流咨询

- **适配：** 服务型企业客户，无真实商品，需要进行留资，并引导到店交易



精选联盟带货

- **适配：** 无货源的个人实名用户



小店自营

- **适配：** 有货源有执照的个体户或企业



团购券

- **适配：** 本地生活商家



抖音平台不同变现链路主流的账号类型-2

直播打赏

- **适配：**才艺主播已娱乐直播的方式获得打赏提成



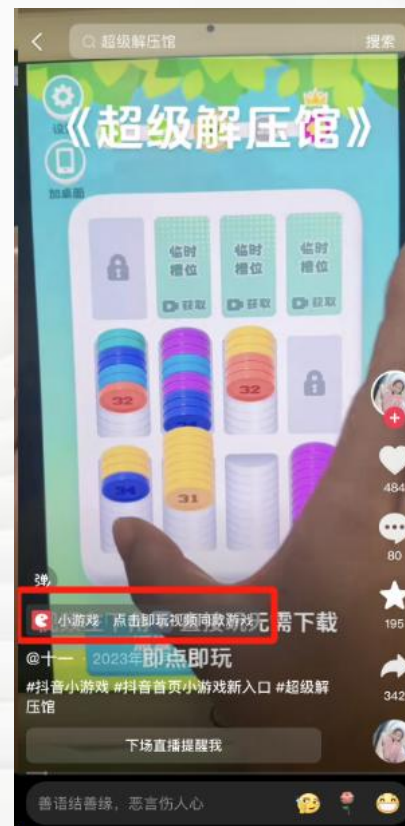
广告合作

- **适配：**明星、达人有较大粉丝量基础，进行星图带货合作



小程序

- **适配：**小游戏、小测试推广小程序，有适配人群的账号进行小程序挂视频按点击量给佣金



全民任务

- **适配：**在全民任务板块根据要求带相关话题，根据播放量获得收益，0粉可做



Thanks

百拓集团-上海业务发展部