

爆款抖音背后运营推广全攻略：如何打造爆款，轻松赚钱！

自从开始内容创业之后，我也一直在研究和关注短视频的运营和玩法，正好借此机会梳理一下这方面知识，总结自己的一些想法。

其实我也不怎么玩抖音，但因为创业需要，强迫自己去研究抖音。我女朋友会拿自己的猫跳海草舞，我表姐会在家恶搞自己的宝宝去撞门上的胶带纸，我之前一个同事也经常在抖音上“撸猫”……一时间，我身边的家人、朋友、同事全部都在玩抖音，我对于抖音的研究就更加有兴趣啦。

当 coco 奶茶在抖音上火起来的，大家都在喝，有一天我和女朋友逛街，突然她对我说想喝 coco 奶茶，我就陪她去附近 coco 店里买，结果服务员说断货了，现在没得卖的时候，我女朋友那种大大的失落感，可以说是表现得很强烈了。

感觉她这一天都很低落啦……我就在想，这抖音到底魔性到什么地步了？

我想可能是运营的底层逻辑的四要素吧：有趣、有用、有颜值、有情怀……在这基础上，抖音操作简单，内容多变，使得用户能持续保持兴趣，在不知不觉中就刷 2 个小时之久。

另外，在《上瘾》一书中提到过，动机决定了用户是否愿意采取行动。

核心动机有 3 种：

追求快乐，逃避痛苦；

追求希望，逃避恐惧；

追求认同，逃避排斥。

抖音全部做到了!!!

下面我就细致和大家聊聊短视频的运营核心在哪？怎样持续性粉丝增加，如何保证内容能够持续性吸引和留住用户和粉丝？

我是从今年 2 月份开始接触抖音，然后一直到现在，大概有半年的时间一直在专注抖音短视频这个行业的研究，我一直都相信闻道有先后，术业有专攻，特别是在这 一个知识付费以及知识变现的时代。

只要你要有一个专业的领域进行垂直细分，不断输出自己专业知识，这样坚持 90 天，我想一定会有一个大幅度提升和聚焦点，这是我对抖音一些理解。

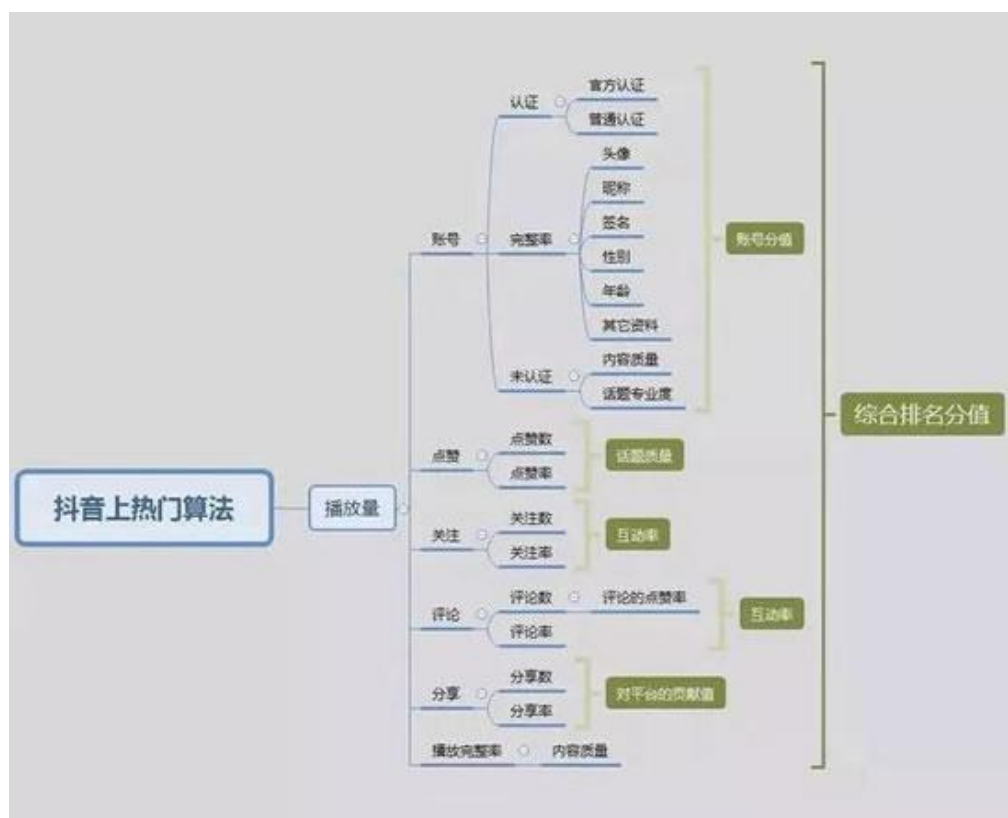
下面我通过这三点提纲，进行梳理分享：

抖音基本操作和玩法；

内容运营核心关键点；

如何提高抖音打开率。

一、抖音的基本操作和玩法

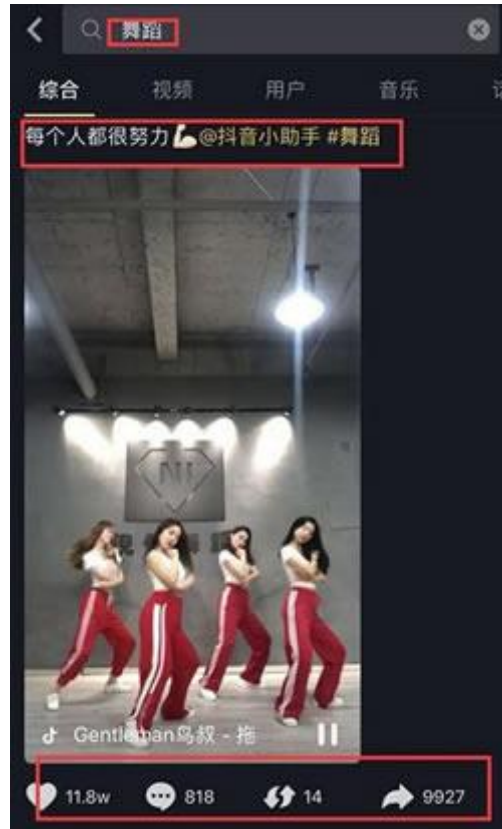


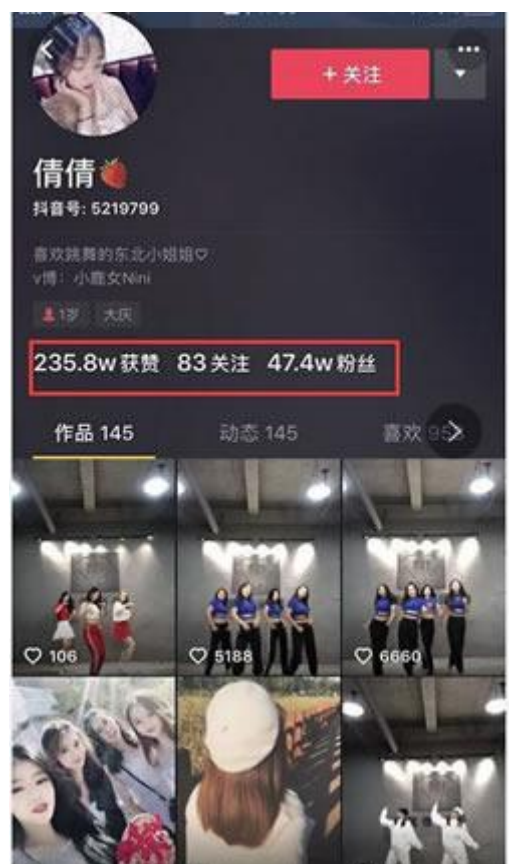
抖音现在对外是放宽了很多条件，比如说长视频权限，从最开始的，5 万粉丝到 10 万粉丝的要求，到现在 1000 粉丝就可以帮你开通。如下图



当平台已经放开权限的时候，作为内容产生方更加需要，差异化内容，同样一个话题或者主题方向，能够为用户产生情感，为平台产生价值。

短短的 15 秒钟，如何做到内容吸引，产生互动交集，值得我们思考。







做运营，我们需要第一个具备从头到尾一个。过程的策划者，以及根据数据分析反馈进行优化，从专业到专注，这是创作内容关键点。

而运营就像化学里面的催化剂，增加不同方式和方法来提升粘性。

下面说说抖音中的点赞、评论、分享：

1. 点赞量

抖音在视频发布过程中的第一个小时很重要。重要的数据在于观赞比，也就是观看和赞的一个比例大概能到达多少。

2. 评论量

文案和内容的互动引导极其关键，比如我在文案里引导用户回答在评论里，这样的方式是可以很好地去积攒内容的评论量的。评论区是个体博主内容中核心的一个社交关系区，这个社交关系存在于两个方面，第一个就是粉丝和粉丝之间的关系，第二就是博主和博主之间的关系。

有很多人在去看内容的时候，会先打开评论去看一眼，有没有比较有意思的评论，这里面评论的文案是诱导评论量增长的一个关键。

3. 分享量

第一个就是平台的贡献值，比如说我在拍了一条抖音之后，我外部的社群，QQ 群、微信群和外部的 PR 渠道，这些渠道可以很好地帮抖音平台进行用户的吸流，增加它本身用户的 DAU。

因为这样的外部渠道分享对平台方面是有帮助的，那么它就肯定会对这个内容有一些扶持。更多免费项目，请上中赚网 www.you85.com

其次则是它的利用价值和收藏价值。

抖音平台如何打造 IP 的一个快捷系统化，方案呢？

以及各类目可复制的抖音可执行的方案，直播权限从以前的 20 万粉到现在 1 万粉就可以开通。

当抖音平台不断给到大家一些宽松入口权限，但是其实更多的在于内容整体审核的把控，原来只需要你有大量的粉丝，才能开通各项权限，现在更多的是内容。

好多人说抖音下半场甚至未来发展方向是短视频内容电商，确实呀，现在抖音带货能力很强，转化效果也还不错，不过现在平台也开始给权限啦，开店铺，以前是受邀请到现在 1 万粉的要求就可以开店啦。

现在所有权限开通相对容易很多，但是它的检测是越来越严格。特别像一些批量复制抖音号，要求是非常高啦，一不小心就会被封号，从以前的模拟器就可以批量做抖音号，到现在只能用人工，手工养号。

说到养号再给大家说说养号的细节：

你的手机 IP，你一个账号，在多个手机去登录。

你不能手机连接同一个 WiFi，甚至长久不能在同一个地点，就是你的办公地。

你的抖音账号信息的完成度，是否绑定了手机账号，这个是最关键的，而且抖音他有一个实名认证的功能，他认证的越多，也就对你基本的账号评分越高而且相对更加稳定。

你必须每天去刷关注点赞评论以及分享看直播这些人为的操作必须要有。

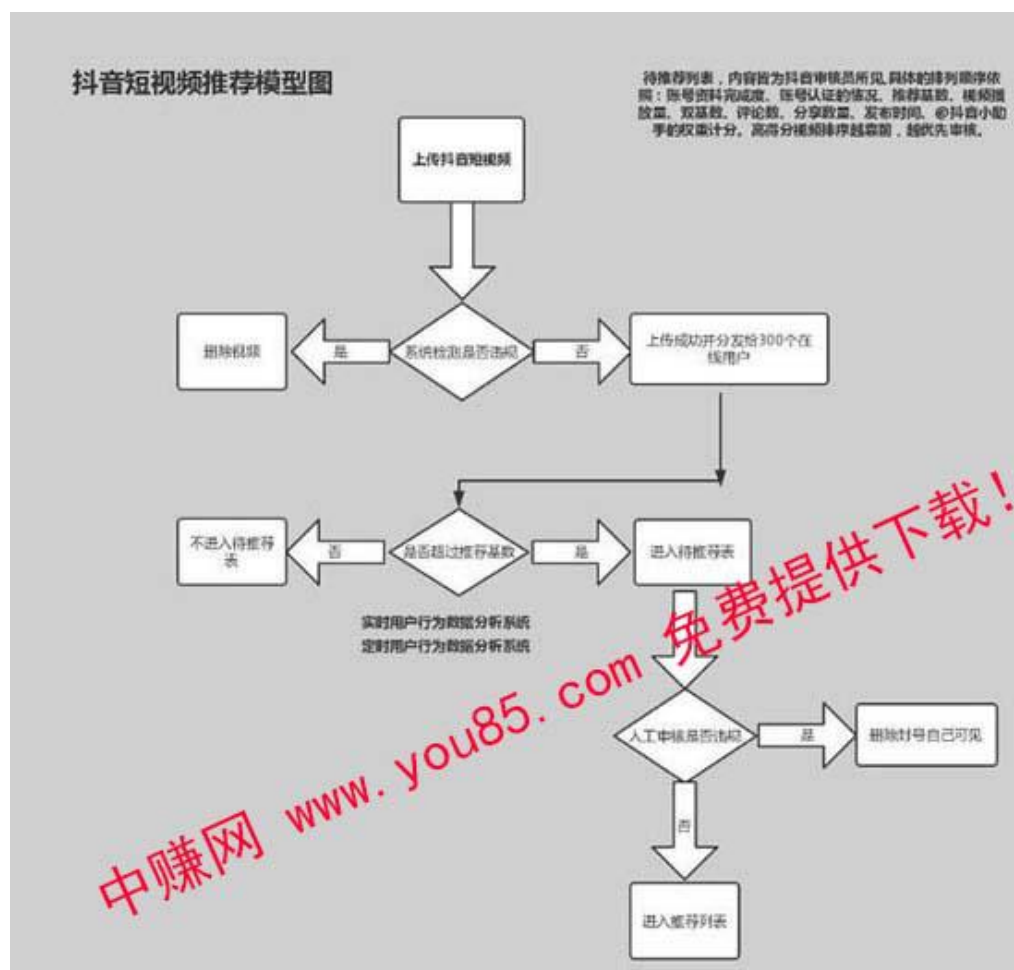
现在大部分在做抖音号无非三种形式：自己原创内容，质量相对不好把控，第二种是伪原创，在人家的质量高的视频进行修改调整，这样做虽说质量得以把控，但是很容易被封号;第三种就是“搬运工”。

伪原创或者短视频搬运，你要知道有哪些工具，怎么利用工具?怎么把别人的热门视频，搬运到你自己的账号上?让你的视频成为热门，并且不让系统监测到，让系统认为你是一个原创作者。

在研究抖音的玩法时候，刷了很多抖音，我每天刷抖音的目的就是为了研究各种套路，各种玩法。如果发现哪个视频玩法很有意思就会后立马截图保存下来，研究他的套路，然后在运营实践，屡试不爽。

当然以上都是内容，可以搬运，但是有个技术活就是你怎么用工具，你包括字幕调节是怎么做的，PR 或者 AE 需要这些工具辅助啦。

下面再说说抖音平台的审核推荐机制，我画了一个流程图：



待推荐列表，内容皆为抖音审核员所见，具体的排列顺序依照：账号资料完成度、账号认证的情况、推荐基数、视频播放量、双基数、评论数、分享数量、发布时间、@抖音小助手的权重计分。高得分视频排序越靠前，越优先审核。

所以一条抖音短视频推荐基数根据实际浏览人数、时长、点赞比例、评论比例等设置一个基数值。

推荐机制虽说还有待提高，但是相对于对于平台来讲，内容填充它是需要一个逐步完善的过程。

再提醒大家一点：抖音上面的热门过得特别快的，可能每天会更新出来很多热门，那就可能一两天之间会迅速刷新第二批热门。所以说我们发布视频的时候尤其前几天发的时候，大家一定记得找最新的热门去看一下。

二、内容运营核心关键点

前面讲的是抖音的基本操作和玩法，接下来我在说一下运营的核心。

在今年7月份我去成都参加活动，有幸受邀去参加洋葱集团办公室和抖音上各种网红视频的录制现场，也很有机缘和洋葱集团联合创始人聂阳德老师深度的交流一下。更多免费网赚项目，请上中赚网 www.you85.com

聂阳德老师说，他们公司经常说的一句话：“内容的背后是人心，运营的背后是人性”，当时听完只是表面上理解啦，但是真正仔细研究发现，阳德老师说的这句话，真的非常正确。

1. 那么怎样做爆款？

要做能够打动人心的内容。

2. 什么是好的内容？

能够引起人强烈情感共鸣的内容。

琢磨你的内容如何能引起人情感的共鸣，直击人内心柔软的地方，让人家觉得非看不可，看完非常感动非常感慨，那么这样的内容就容易成为爆款，形成一个很好的数据爆发。

运营层面，我们如何通过数据去揣摩平台的算法，让内容更能够符合平台的推荐呢？

那么咱们先研究一下平台的属性和关键点，任何平台都有自己的特质，但所有平台都有核心需求，一方面是用户增长，平台需要吸引用户的增长才能促进平台的商业价值。更多免费项目下载 you85.com

对于内容创作者来说，更应该关心的是另一个需求，也就是用户时长。

3. 内容是否越多越好？

如果内容是好内容，那对于平台来说是一件好事，你的内容能让更多的用户看到，促进更多的用户进行消费。但如果你发了 1000 个内容都没有人看，对于平台来说你的内容就是没有价值的，对于你来说生产这么多的内容又是成本非常高的事情。

这背后的核心就是用户消费的时长，而不是单纯看你贡献内容的数量。

当时和阳德老师交流的时候，他给我举了一个例子：说你今天贡献了 1000 个短视频，假设有 1000 个人看，每个人只看了 1 分钟；另一种是只有 100 个人看，但是每个人看了 20 分钟，那对于平台来说价值是怎样的？

用户时长非常重要，它也与我们的内容息息相关，所以我们应该明显要满足平台对于用户时长的要求。在你的内容很优质的情况下你可以考虑发布的数量，但是在你的内容参差不齐的情况下，你更要考虑你内容的质量问题。

单个的内容能够吸引更多的用户停留，这样你的内容对于平台来说才是好内容。理解平台的心思，内容才可事半功倍，大家要明白怎样产出好内容让平台给你很好的流量。下载更多的免费的项目，www.you85.com

短视频创作者普遍对于抖音算法的疑虑，在聂阳德这里则根本不是问题。所有平台都有他的机制，没有任何人能知道他所有的逻辑，所以你只需要知道它的基本逻辑，然后再结合你自身去优化就行。

在交流的过程中，我学到一词：**内容的产品经理**。

这是目前洋葱对于员工的要求，内容产品经理的模式，在阳德老师看来，是新媒体时代内容创作者得以取得比较好成绩的一种理想的方式：“如果你能给平

台带来比较好的价值，那平台为什么要抛弃你？对于内容创作者而言，你能够真正产出有价值的内容，平台自然和你关系不错。”

当然除了关注内容以外也要关注运营技巧，虽说运营起不到决定性作用，但是会对你的视频锦上添花，不管做什么运营都要关注数据，当然短视频运营者，更应该关注数据。

借此引出今天分享的第三点：怎样提升抖音的打开率？

三、如何提升抖音的打开率？

刚才我也说啦，咱们要关注用户时长这个指标，与此同时，这三个数据指标也至关重要，点击率、跳出率和播放完成率。

抖音没有点击率这一说，所以很大程度上是看跳出率和播放完成率的关系，任何一个视频都会有露出，就算你一个粉丝都没有也会有露出的几率。

所以在提升打开率时，这三个指标的非常重要。

那么问题来了，知道数据指标，如何进行优化呢？

比如优化封面，在此之前要判断封面，结合内容来设计封面，要具备审美，琢磨人家为什么要看，让用户一看到这个封面就想要点击。标签一致，符合你调性的封面可能比较有帮助。

对于点击率来说，无非就是封面，标题，标签。在标题上适当地使用标题党，但是要适当，要符合 IP 的调性。在抖音当中，对于你的点击率影响更大的是你的数据，一个流量池会根据你的转评赞、互动率、打开率来确定你的价值，决定推荐值。

互动率方面，要看你的文案，它是一个开放式的问题，还是封闭式的问题，还是根本就没有问题，或者就不太容易引起互动？所以要有引导性，用一些开放性的问题，促进互动率。评论里面是否有引导点赞，但是千万不要做过了，也要适可而止，文案要结合内容提供一些开放式的问题。

评论区要与内容的话题性有关，有意识地植入一些梗，成为评论的梗，不要引用可能引起大家反感的语言，要适可而止。比如：洋葱集团的《爷爷等一下》

的三个老爷爷穿西装的内容，让大家引起共鸣，想起自己的爷爷，一些往事，这样评论的数量以及质量都非常好看。

我们应该要让读者观众有点赞的动力，让用户有认同感，有被需要感。

例如：我是成都的，我们成都的小伙伴要点赞，点赞是我们这代人的可卡因。不要端着不要高冷，那样会让粉丝觉得你不需要我，不用给你点赞，看了就看了。要真性情是符合人设的，把粉丝当成朋友。

没有必要去花许多的时间来和平台取得更好的私交，你能够为平台输出更好的内容产品的话，我相信任何平台都是欢迎你的，把重心放在打磨内容和打磨运营技巧上面。

比如在运营技巧上面对于每个平台的规则是否熟练，你都并不一定能够理解的那么深入，如果深入，那你每个平台的内容方法论都是不一样的。

最后呢，还是那句话：闻道有先后，术业有专攻，他们有一定的行业积累经验，所以他们能够有个敏锐的嗅觉，你没积累，你没沉淀，你是把握不了红利的。

百学习
bailuexi.com

诚邀您入驻
最大的知识电商平台

“你卖的不是课程，应该是教育服务”

- 免费入驻
- 收益不抽成
- 提现免费
- 推广免费
- 流量扶持

邀请函
INVITATION

百学习