

第二节

运营抖音

大多都是从“自嗨号”开始的，什么是“自嗨号”？也就是自己看到啥拍啥，拍完就发，发完看流量高了就很开心，看流量低了就沮丧，流量高了不知道为啥高，流量低不知道为啥低，如果如何咱们分析一下，对于流量高的作品内容，是否可以进行分类，持续复制，做到作品垂直，不断积累喜欢这一类型粉丝，这也是我们在抖音运营中积累的经验。

在具体说明抖音账号类型之前，我先给大家说说抖音的标签推荐机制，也就是抖音的强大算法。大家都知道微信的社交是从熟人开始的，而抖音的算法也是从熟人开始，也就是手机通讯录，在最开始设置抖音的时候，抖音都会提示索要访问手机通讯录权限，而且在使用过程中，也会实时推荐通讯录好友，这也是抖音第一层推荐。

推荐完熟人，该给陌生人推荐了。陌生人推荐，抖音是采用“标签对标签”的算法，也就是“物以类聚人以群分”，在账号不断地使用过程中，抖音会记录账号使用过程中的每一步操作，包括看了哪些类型的账号，拒绝了哪些推荐的内容，点赞了哪些账号，评论了哪些账号，在哪些类型停留时间比较长，这些都会被抖音记录下来，并且根据这些行为，对你的账号进行标签设置。

这就是为什么一直刷美食的账号，抖音会不断的推送美食内容，一直刷美女的账号，抖音会不断的推送美女，反过来说，抖音推荐给你的也就是被打上跟你相同标签的内容，所以我们需要遵循抖音这种算法，进行内容的创作，也就是说我们的账号行为，以及我们账号的内容要和标签一直，不能账号发布的是防水材料作品，而账号关注的全是美食。

“自嗨号”的标签比较混乱，这是因为账号本身关注的内容和发布的作品内容都比较混乱，从而引起标签的混乱，也有的账号还没有被固定标签，甚至还没有标签，所以抖音也不会推荐给固定标签的陌生人。而我们运营抖音账号最主要的就是把作品内容推荐给目标消费客户，我们这里做的，是抖音商业化运营，如果只是抱着很纯洁的目的玩一玩，那也就不需这么麻烦，拿钱直接砸就行了，有钱可以投dou+，不过这种方式不可持续，最终还是内容为王。

投大钱起账号的，大有人在，可最后大把大把的钱打了水漂的也不少，归根结底还是自己没搞明白抖音运营是咋回事。只会投dou+，买流量，到最后成本大于收益，也是赔钱的买卖，不会有人干的。至于如何投dou+，我们以后会讲到。

如何选择账号类型？账号类型主要有：知识分享型、口播型、人设型、种草型、段

子、才艺等等，在这些类型当中，我们需要选择一类，不断进行内容输出，固定一个类别的好处在于可以保持作品的垂直度，而垂直度除了类型垂直还包括作品风格样式的垂直，出镜人物的垂直等等，这些都有利于账号的打造。

在选择账号类型时候，要从自身条件出发，比如知识分享型，如果没有在某一行业深厚的知识积累，很难持续进行作品输出，不能因为一时觉得很简单，后期就没办法继续了，这也是很多账号死掉的原因，作品很难复制，到最后不知道拍啥。

这其中段子无疑是大家最喜欢的，比如搞笑段子，很多运营抖音账号首先想到的就是拍段子，因为自己也没啥才艺，也不太敢对着镜头，所以就想着拍拍段子，可是拍段子真的没那么简单。短视频需要剧本，需要演员，需要场景，这几个需要必须同时满足，而且还得保持持续不断的供给，特别是剧本，无论前期如何去模仿，到最后总要有些原创的，打磨剧本这一关都不是普通人能办到的。

种草类的就是大量发布相关内容的作品，这是跟直播有关的前期准备，这些不再细讲。总得来说，在选择账号的时候，一定要对自己的定位有一个清晰的认识，我们做账号的目的，一定要考虑的就是账号内容的可复制性，这样才能保证作品持续更新。

下一节给大家具体讲讲如何给账号打标签，如何才能让自己的账号被推荐给精准的粉丝。

请点赞关注，您的支持将是我更新的动力！

（以上是我自己的学习实战经验，仅一家之言，如有不当之处，欢迎留言讨论！）