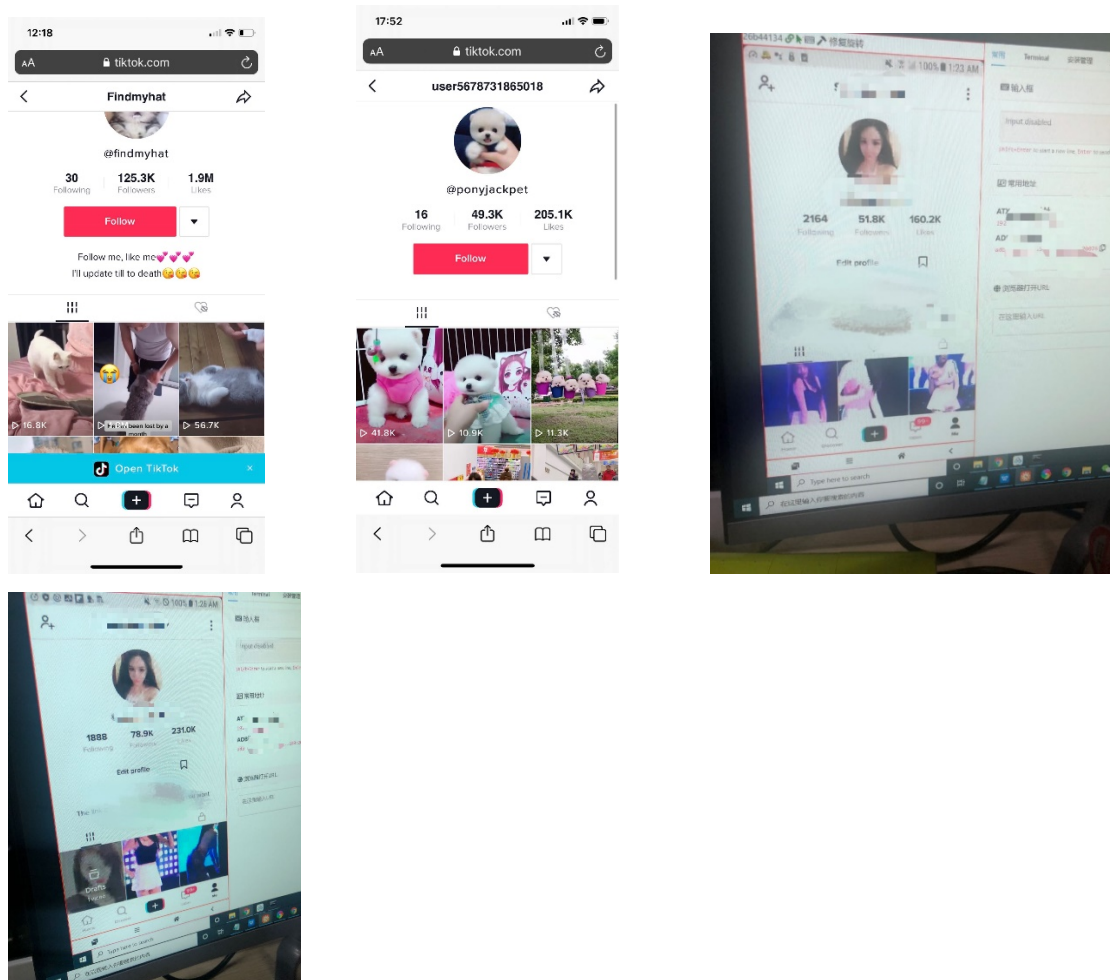


Tiktok 批量做号思路及玩法

粉丝不值钱.....	3
对我们的启示:.....	3
短视频现在的玩法.....	3
批量起号	4
视频质量的判断.....	5
引流以及变现.....	6
一机多号的可行性.....	7
总结.....	8

先自我介绍: 我之前在抖音核心代理商负责对接商家在抖音的广告投放, 后来 3 月份去到一家外贸公司做 Tiktok 运营, 一个月左右做出 10w 粉丝的账号。现在和朋友成立短视频工作室, 主要做 tiktok 这块。一个月产出 26w 粉左右, 做过账号的粉丝总量大概有 45w 左右。

先给大家看几张我做的号, 因为美女号容易死, 所以对账号信息我就打码处理了。



另外的话我也和大家分享一下我这段时间做 tk 的经验和一些思考。

粉丝不值钱

先说一个重要的结论：**tiktok 粉丝不值钱。**

Tiktok 是去中心化的平台，依赖算法流而不是关注流。在 tiktok 上即使粉丝关注了你，如果你之后发一个视频，只要视频不够优质，你的视频就很难推送给你的粉丝。

对于 tiktok 玩家来说，难点在于持续输出优质的内容，机会点在于新号也能通过一个视频快速起号。

对我们的启示：

对于**新手**来说，先做一个高粉丝数量的账号，能给自己信心，有继续做下去的动力，并且能找到网感，以后再做其他账号也比较好上手。

而网感是什么？**我定义为互联网情商，是对 tiktok 平台的受众，自己的粉丝对象的情绪的感知力和回应能力。**

而对于**想在 tiktok 上赚钱的朋友**，就不要太以涨粉为目的去做号，花的精力多，但是回报低。除了自己看到粉丝量蹭蹭蹭的往上涨的时候感到自我高潮外，没太多的作用，我个人觉得性价比不高。但是如果你能涨到百万粉丝，请联系我，手已经洗干净，已经做好抱大腿的准备了。

短视频的玩法

其实现在的玩法分两种：一种是做 ip，一种是批量做号。

我们现在在这个粉丝流量红利期做 ip 好不好呢？当然是没有问题。现在搬运一些质量稍微还不错的视频就可以收获很多的关注，涨粉速度还是很快的，想要做 ip 的朋友，现在进场我觉得也比较合适，因为流量比较容易获取。

而且毕竟国内优秀参考视频太多了，而且国外竞争比较小，用心去做的话会对国外普通玩家形成降维打击。

另外，如果我们要做 ip 号，就得持续输出优质的内容，你的视频才能获得更大的粉丝曝光量，才能增长更多的粉丝，这个需要精细化运营，花更多的时间去做。

做批量账号的话就是完全不同的思路了，我们追求的是效率，只要能涨粉，什么视频涨粉快、容易做，我们就做什么。毕竟大家都盯着小黄车出来，做好了实现财富跃迁的准备。

所以我个人还是更倾向于批量做号，然后往里砸钱做一个高贵的 RMB 玩家。

当然了，这只是我的一家之言，每个人的视野都有局限，如果各位小伙伴有更好的思路玩法，欢迎进行思维碰撞，一起多多交流。

批量起号

首先就是手机环境这块，这个不用再多说，都是基础的问题，星球和群里面都已经分享过很多次了，刷机就能解决好。

其次是网络环境的问题，只要你的 vvv 不死，排除了账号的内容问题，妥妥的海外用户。但如果 vvv 不稳定，一旦被检测到，轻则被限流，重则封账号。所以选择一个靠谱稳定的 vvv 是非常重要的。

我自己这边的话是布控了将近百多台手机在海外，并使用群控软件去进行操控，还是挺利索的，所以也没太担心过这类的问题。如果有需要的朋友也可以找我交流一下。

根据自己做账号的经验，我们先用几部手机去测试出最好起粉的视频类型。只要发现好的视频，我们就对这一个视频，进行裂变：通过软件自动处理过一遍，自己再手动剪一遍，通过这种方式一处理，一个视频就变成了很多个不同的视频，然后直接发布就可以了，简单且有效。

视频质量的判断

那视频质量怎么判断呢？基于 tiktok 的算法，平台会对你的视频的各项数据各取一个权重，最后你的视频总权重高，就会认为你的视频质量高，然后才给你推到一个更大的流量池。

而平台主要对以下几点数据进行考核：

- 1、完播
- 2、留言
- 3、点赞
- 4、转发
- 5、关注

接下来我一个一个来讲解一下：

1、完播。

- a.我们尽量选择 6.2s-7.8s 的视频。(批量起号做法)
- b.前期画面要有引导作用，高跟鞋特写开场、打一巴掌开场，这叫以点带面。
- c.保证视频不拖沓，节奏快。
- d.留引导，诱导关注看到最后 (till the end)。

2、留言。(文案至关重要，可以看星球大佬分享)

- a. 在视频里向观众提问（魔镜魔镜，我是不是世界上最…的人？）
- b. 故意留槽点(拼错单词/故意说错画面内容等等)
- c. 调动观众情绪，高兴、震惊、愤怒、痛惜等。难搞但是很重要，做好了视频直接爆。

3、点赞。

Eg：文案写留个小心心吧或者增加贴纸小心心跳动。

4、转发。

Eg：认同的话请转发给你对象。

5、关注

- a. follow for more
- b. 增加关注片尾

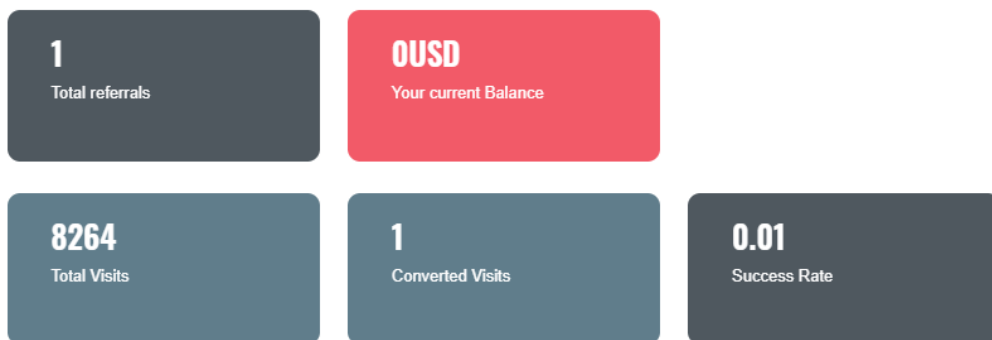
补充一个很重要的点：**短视频粉丝的耐心不足。**

前 3s 没有抓住观众的注意力，观众就会滑到下一个视频了。但是留住观众 3s 后，观众就有很大的几率会看完这段视频，所以尽量花心思在前三秒钟。

引流以及变现

大家都十分重视引流变现变现这。我自己做的话引流是有了，但转化变现这块还是缺了点，先给大家看张图。

Overall



我们两个从 0 开始的号 2 天引流进站 4K，但是没转化，除了流量不太精准外，产品定价太高了，1.6k-2k 的高客单，根本卖不动，所以还是要选好合适的产品。

说一下 tiktok 引流方式：(文案可以自由发挥)

- 1.评论截流：去别人视频下方留言：我主页有你感兴趣的東西。
- 2.视频内容：通过垂直类目引流到个人主页，然后直链进行跳转。
- 3.评论区引流：喜欢这个的朋友点击下方网站即可购买。（现在能在评论区里留链接）
- 4.主页引流：直接点主页直链。
- 5.直播间引流：通过直播间，设计话术引流至个人主页，或直接在直播间挂网站。
- 6.私信引流：我这个网站有好东西，进来看看（话术要勾人）。

渠道已经给到大家了，请各位大佬们发挥自己的主观能动性，开始神仙打架把，有好的方法，愿意分享给我的感激不尽！大佬求带！

一机多号的可行性

最后，我想说说一机多号的问题。

我在周末线下聚会后其实得到的结论是可以一机多号，亲眼观测到的才和你们说。而且站在产品经理的角度上来说，既然给你开通了这个切换三个账号的功能，为什么会限流呢对吧，如果真不行我觉得这个产品经理的日子一定不太好过。

我之前也有过一机三号的经历，我发布账号视频的时候，是完全一样的头像，完全一样的视频内容，可能是因为这种原因才导致的只有一个号正常播放，一个号限流，一个号完全0播放。其实这种没有大量数据验证就得出的结论，是不太行哈，既然有不限流的案例说明一机多号是可行的。

总结

总结一下今天分享的内容：

第一点， tiktok 粉丝不值钱，达到小黄车要求的粉丝数量的账号才值钱。

第二点， 批量起号，才是通往今后赚钱的主要路径。

第三点， 引流多种玩法，大佬们各显神通。

第四点， 一机多号，这是可行的，至少我亲眼见过了有成功的案例。

另外各位同学现在没有起号也不要着急，而是慢慢做着找感觉，现在流量红利期，起号并不是太难。现在最重要的就是培养网感，然后找到感觉后批量复制，希望大家早日成功上岸，希望这次的分享能对你提供到一些参考和帮助，谢谢各位！我的微信：note199716，大家有想法的也可以加我进行交流。