

抖音生意工作手册



1小时学会

抖音玩法

头号玩家——著

看透抖音玩法
把控流量密码



 吸粉引流

 广告投放

 带货盈利

爆日销量

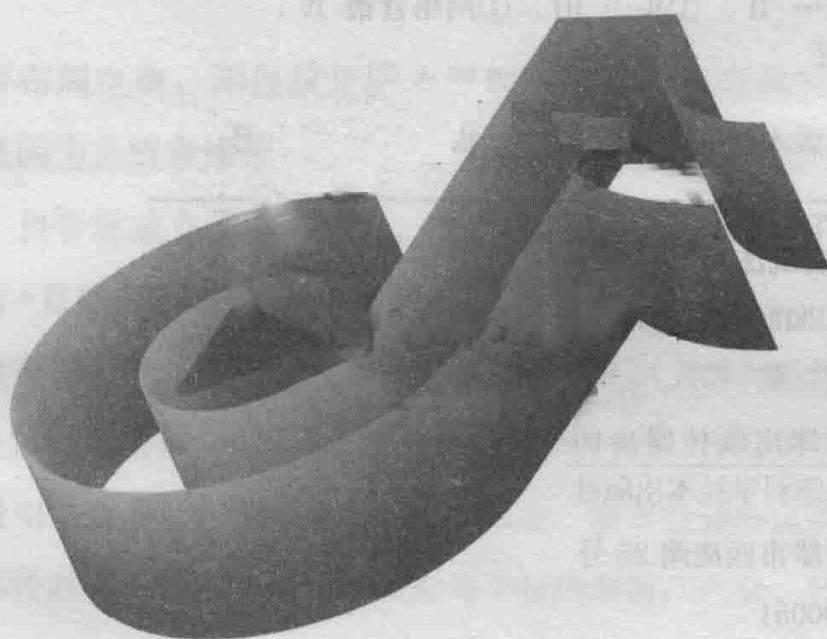
教你做抖音上火爆出圈的生意

天津出版传媒集团

天津科学技术出版社

1小时学会 抖音玩法

头号玩家——著



天津出版传媒集团

天津科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

1 小时学会抖音玩法 / 头号玩家著. — 天津 : 天津科学技术出版社, 2024. 2

ISBN 978-7-5742-1783-6

I. ① 1… II. ① 头… III. ① 网络营销 IV. ① F713. 365. 2

中国国家版本馆 CIP 数据核字 (2024) 第 039272 号

1 小时学会抖音玩法

YI XIAOSHI XUEHUI DOUYIN WANFA

责任编辑: 刘 磊

出 版: 天津出版传媒集团
天津科学技术出版社

地 址: 天津市西康路 35 号

邮 编: 300051

电 话: (022) 23332695

发 行: 新华书店经销

印 刷: 唐山市铭诚印刷有限公司

开本 670×950 1/16 印张 12 字数 160 000

2024 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 49.80 元

前言

随着短视频的迅速发展与大规模流行，抖音电商就像一匹黑马，势如破竹，成了电商领域的新贵。许多商家纷纷入驻，在抖音开展电商业务。另外，基于使用习惯和对平台的信任，越来越多的用户选择在抖音平台进行购物。

抖音布局电商，不仅仅是因为看到了电商市场蕴藏的巨大消费潜力，更是因为正值直播带货的风口。为了抓住这难得一遇的机会，早在2020年，抖音就成立了电商部门，对之前的电商业务进行了升级，发展了“内容+直播+电商”的模式。

通过布局电商，抖音一方面为平台上众多优秀的创作者提供了一条便捷、稳定的变现渠道，刺激他们生产更多优质内容，吸引更多流量；另一方面也吸引了众多企业和商家入驻抖音掘金，没有货源的运营者纷纷借助带货获得收益，有货源的企业或商家利用短视频推广产品、开通抖店提升销量。

由此可见，只要掌握了抖音电商运营的技巧，无论是普通运营者、抖音达人，还是企业或商家就都可以获得收益。

本书立足于分享抖音电商的玩法，对抖音电商运营进行了详细的解读，包括打造爆款内容、精准吸粉、多渠道引流、抖音搜索、广告投放、短视频带货、直播卖货、商品橱窗、抖音小店等。本书为读者提供通俗易

懂且全面的抖音运营技巧和方法，帮助运营者在短时间内获得收益。

为了便于读者学习和操作，本书还对抖音电商相关的操作流程配有相关图片，图文并茂，让读者一目了然，便于其熟练掌握各种工具的应用。这里需要特别说明的是，随着抖音的更新、升级，一些截图页面会略有变化。读者在阅读时，可以举一反三地进行学习。

在未来，抖音的内容触达会更加精准、有效，营销通道会进一步拓宽，用户的消费潜力也会得到更大的挖掘。希望本书能为广大读者提供有价值的参考，使广大读者能够在抖音电商巨大的红利中获益。

目录

第一章 抖音电商，火爆的电商新阵地

- 为何抖音平台如此受商家青睐 // 002
- 抖音电商的特点及其发展趋势 // 004
- 抖音电商运营的常用软件和硬件 // 006
- 搭建高效的抖音电商团队 // 009
- 好的团队管理，才有好的经营业绩 // 011

第二章 打造爆款内容，流量是商业盈利的基础

- 了解抖音的推荐与算法机制 // 014
- 选对容易变现的短视频内容很重要 // 016
- 精准定位，找到获取流量的入口 // 022
- 掌握一套属于自己的短视频拍摄语言 // 026
- 了解底层逻辑，写出爆品文案的妙招 // 029
- 后期剪辑技巧让短视频更出彩 // 034

第三章 精准吸粉，抓住属于你的意向用户

抖音流量池的等级与分配规则 // 040

持续输出是粉丝稳定增长的基础 // 042

快速涨粉的核心是做爆款视频 // 044

善用情感触动用户主动关注 // 046

用独特视角击中痛点，实现自然涨粉 // 048

第四章 多渠道引流，构建私域流量池

精准引流，学会给用户画像 // 052

最常用的五种互动引流方法 // 054

做好网店引流，轻松实现电商爆款 // 057

微信导流，最大化挖掘粉丝价值 // 059

有效利用POI引流的三种方法 // 062

第五章 巧用抖音搜索，利用大数据引爆流量

建立搜索矩阵，让粉丝主动找上门 // 068

借助音乐热搜榜，提升短视频热度 // 073

利用搜索快速找到合作达人 // 076

为什么一定要做SEO优化 // 078

抖音短视频进行SEO优化的技巧 // 081

第六章 广告投放，拓展流量与变现渠道

短视频广告合作的角色与变现流程 // 086

投放DOU+的基础操作与技巧 // 089

巨量引擎带来的高效营销 // 094

入驻巨量星图，让营销效果可视化 // 096

投放千川广告，助力销量加速 // 100

第七章 短视频带货，将粉丝转化为客户

短视频带货有着怎样的优势 // 104

带货选对品，轻松实现高转化 // 107

找对靠谱选品渠道，才能售后无忧 // 109

掌握带货短视频的拍摄技巧 // 111

层出不穷的短视频带货形式 // 115

第八章 直播卖货，让粉丝“买买买”的秘诀

布置赏心悦目的直播间 // 118

掌握直播间选品的策略与技巧 // 120

上播常用的话术，你会了吗 // 122

按产品定位推介，直击用户痛点 // 125

了解打赏的分成机制，提升变现效果 // 128

第九章 商品橱窗，抖音卖货的实用功能

抖音商品橱窗的开通流程 // 132

做好橱窗管理，激发用户购买欲 // 135

选对橱窗商品，高效转化流量 // 139

借助平台学习功能，提升橱窗带货能力 // 142

不同品类的橱窗带货方法 // 144

第十章 抖音小店，高效的抖音电商变现工具

快速开通抖音小店的流程与操作 // 148

掌握商品上架和运费设置 // 154

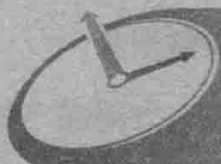
掌握抖音小店常用的优惠推广方法 // 156

加入精选联盟吸引更多客流 // 160

做好服务管理，提升商家体验分 // 162

附录1：抖音短视频的双重审核机制

附录2：《抖音社区自律公约》（节选）



第一章

抖音电商，火爆的电商新阵地

继抖音短视频成为大众娱乐的阵地后，抖音又一次进阶成为各大电商商家引流、带货的绝佳平台。尤其是短视频和直播带货的蓬勃发展，使普通人在抖音一夜成名的梦想变得越来越有可能，同时各大商家也纷纷涌入，在这里开辟出了电商的一片新天地！



为何抖音平台如此受商家青睐

在抖音上线之初，国内已经有很多短视频平台诞生甚至发展成熟了。然而，抖音却在经历了短暂的发展后迅速走红，成了短视频行业的翘楚。在如此激烈的竞争中，抖音靠什么获胜？又凭什么受到各大电商的青睐呢？

1. 抖音独特的定位

抖音起初的定位是15秒音乐短视频社交工具。这一定位非常符合当下人们利用碎片化时间的需求，让身处工作压力中的人们找到了娱乐、放松的方式。于是抖音短视频就这样迅速火了起来。而当下，抖音的“娱乐+商业”特性，进一步吸引了更多的群体。

一是娱乐用户。这类群体偶尔发布短视频，主要记录生活的点滴。他们不主动创作短视频，业余时间刷刷短视频只是单纯为了娱乐，抖音只是他们的消遣工具。

二是自媒体、网红、明星用户。这类群体本身有着一定的影响力，他们需要发布更多的短视频来维持或提高自己的知名度，增加粉丝量，提升收益。

三是网店和商家。这类群体入驻抖音的目的主要是通过短视频引流，然后推介商品实现变现和商业上的收益。

这些群体在抖音的活跃度，让抖音电商有了更多可挖掘的客户，各大商家也有了更多的成交机会。

2. 清晰的发展思路和成长节奏

在众多短视频平台中，抖音能够突出重围，很重要的一点是它有着清晰的发展思路，对自身成长周期的节奏也把握得恰到好处。总的来说体现在三个方面。

一是坚持差异化入场。抖音入围短视频领域，坚持内容为王、强运营推广的模式，这与当时短视频领域老大快手的“内容去中心化，弱运营方式”完全相反。正是这样的入场选择，让抖音站稳了脚跟，也为其后续的快速发展奠定了基础。

二是稳步进化，思路清晰。抖音前期注重工具属性，以增长用户为主；后期注重社交属性，保持用户的留存和自增长。抖音抓住了不同发展时期的核心需求，最终杀出重围。

三是运行策略收放自如。抖音能够根据市场需求积极采取对应的措施，该低投入的时候就低投入，该强运营的时候就对目标群体“快、准、狠”地进行轰炸，最后收割流量，实现品牌跃升。

3. 巨大流量带来的变现可能

抖音的用户群体以城市的年轻人为主。这些年轻人新潮，容易被新事物吸引，喜欢网上购物，对直播带货这样的电商形式自然乐意尝试。

抖音在拥有了大量用户后，就开始通过自身大量的用户实现流量变现，比如与各大企业联合运营、商家合作等实现变现。在获得丰厚利润的同时，抖音进一步加强了社交属性，推出各种新功能、新玩法，增加用户黏性，依靠自身的优质属性让用户持续增长。

各大商家正是看到了抖音这个有优势的平台及其巨大的用户数量，于是纷纷涌入，都想从巨大的流量红利中分得一杯羹。事实上，无论是抖音短视频直播带货，还是商品橱窗等，都已经有了很多成功的案例，抖音平台已经成为商家销售、盈利的重要渠道之一。

抖音电商的特点及其发展趋势

如今，电商已经从传统平台发展到了各大短视频平台。抖音凭借其超高的日活跃用户量与强大的带货能力，成为吸引电商的佼佼者。

在这个“流量为王”的时代，抖音短视频有着其他平台无法比拟的流量优势，这让众多商家纷纷入驻，在抖音上利用短视频进行品牌推广、产品销售等一系列商业行为。总的来说，抖音电商具有以下几个特点。

1. 巨大的用户流量

作为短视频行业的老大哥，抖音拥有的用户数量极其庞大。截至2023年1月，抖音的用户数量突破8亿，日活跃用户突破1.5亿。如此巨大的流量，让抖音电商的火爆有了用户基础。

2. 内容场景化，传播能力强

抖音短视频的内容展现形式生动形象，文字结合视频、图片，包含生活的各个方面，场景化十足，使用户很容易产生认同感，非常有利于品牌的传播。

3. 强大的推荐机制

抖音平台有着强大的算法机制，能够根据用户的画像实现个性化的内

容推送，即用户喜欢什么就推送什么。这可以让产品广告精准送达用户。

4. 比传统电商更高的转化率

转化率是评判电商流量的一个很重要的指标，转化率越高就意味着变现能力越强。抖音平台不仅拥有巨大的流量，其转化率也比传统电商高几倍，直播带货的整体转化率达到20%。

这些特点让抖音电商迅速崛起，在这里不仅可以快速地制造爆款，还可以快速地实现资金周转。抖音为了更好地布局电商业务，早在2020年6月就上线了抖店。抖店上线后就举办了一系列大型电商活动，如“818奇妙好物节”“抖音抢新年年货节”等，交易额不断增长。

这些表现说明了抖音平台有着巨大的电商发展潜力，而且随着越来越多的电商品牌和商家入驻，抖音必将成为一条重要的电商赛道。

抖音电商运营的常用软件和硬件

想要在抖音上进行产品推广、卖货等，就必须学会使用一些软件和硬件。熟练掌握这些必备工具的操作技巧才能更好地运营自己的抖音账号和抖店。那么，在抖音上做电商、卖货需要用到哪些工具呢？下面，我们将一一进行介绍。

1. 运营抖音电商的常用软件

想要在抖音开店、销售产品，不仅仅要熟练掌握抖音App（应用程序）的各种功能，还需要借助其他一些软件来为我们服务，比如店铺管理工具、短视频剪辑工具，以及数据分析工具等。这些常用的软件可以让我们运营抖音时更加便捷。

（1）剪映。想要创作好的短视频，就离不开剪辑工具。剪映是一款全能易用的剪辑软件，有多样的滤镜和丰富的曲库资源，可以在手机端和电脑端使用，上手操作较其他剪辑软件更简单，是优化短视频的必备工具。

（2）飞书。一款高效协作的办公工具，可以全方位提升管理效率。主要起到帮助商家和抖音官方建立联系，传递平台资讯的作用。

（3）抖店。电商商家实现一站式经营的平台，可以帮助商家进行各种店铺的管理操作，还可以实现多渠道售卖，比如在今日头条、西瓜等平

台进行商品分享。

(4) 飞鸽IM。一款即时通信软件，抖音小店的IM客服系统，方便商家和客户联系，咨询商品或服务信息。

(5) 巨量百应。一个基于短视频、直播内容展示、分享商品场景，汇聚并连接创作者、商家、机构服务商的综合商品分享管理平台。可以让商家实现快速提现、流量投放等。

(6) 飞瓜数据。一款数据分析工具。它可以对抖音账号进行数据追踪，了解账号的运营情况，还能实时查询平台热点，以及抖音平台近期的带货数据，帮助你筛选热门产品。

这些软件配合使用，会使抖音开店、卖货更加便捷。具体使用可以参照表1-1。

表 1-1

软件流程	开通店铺	商品发布	短视频发布	直播带货	成单发货
抖店	√	√	√		
剪映			√		
飞书	√	√	√	√	√
飞鸽 IM					√
巨量百应				√	
飞瓜数据			√	√	

2. 运营抖音的常用硬件

抖音主要通过短视频内容推广和宣传商品，因此，短视频的质量十分关键，想要创作优质的短视频，不仅需要创意，更需要过硬的设备。通常，运营者需要准备以下设备。

(1) 智能手机。智能手机的发展，极大地便利了人们获取信息。很

多抖音短视频都是由智能手机拍摄的，拍摄后进行简单编辑，之后在抖音上发布，非常便利。利用智能手机制作抖音短视频，不仅方便携带、操作简便，还能实时分享。

（2）相机/摄像机。如果想要更进一步提升短视频的画质，我们就需要用到一些更加专业的拍摄工具，比如相机和摄像机。利用这些拍摄工具，可以获得更清晰的画质，让短视频显得更专业。

（3）手机支架/三脚架/云台。为了保持画面的稳定性，在拍摄短视频或直播的时候，我们还需要用到一些稳定设备，比如手机支架、三脚架、云台等。这些设备可以释放我们的双手，避免出现画面晃动或模糊不清的情况。

（4）麦克风。在短视频制作的过程中，音频的质量也同样重要。如果只是用拍摄工具自带的录音功能，音频效果通常很一般。这时候就需要用到专业的麦克风来录制声音，尤其是直播的时候，使用专业的麦克风会带来更好的声音效果。

（5）补光灯。在拍摄短视频时，光线的控制也是非常重要的。大多数时候，我们的拍摄都是在室内进行的，这就少不了补光灯的应用。运用补光灯，可以使人物脸部的光线均匀明亮，也可以让产品更加有立体感。无论是直播还是产品展示，都能获得更好的视觉效果。