



# D O U Y I N

## 快 速 打 造 抖 音 账 号

QUARTERLY GENERAL WORK SUMMARY REPORT

主讲人：梁迁迁



快速打造抖音账号

# 账号准备

## 账号标签

只要没有收到系统发的违规限流或者评级的消息，就代表账号没有问题

7天（近30个视频）

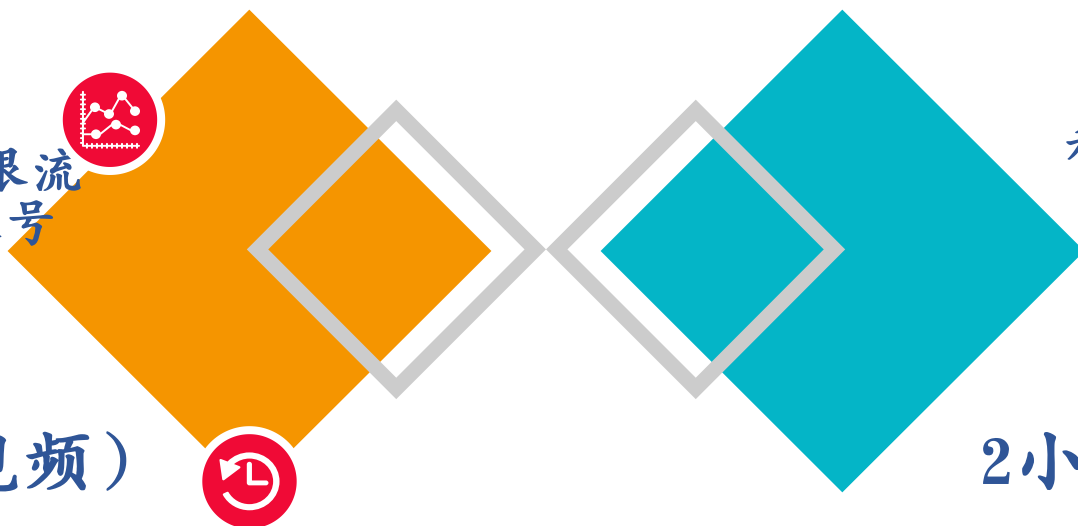
账号审核周期以周为单位，不用太过于执着之前发的什么视频

## 主播标签

和账号标签是区分开的，两个标签完全相符，流量会更加精准

2小时（近30天）

这里说的是连续30天不间断的直播，如果中途有断播现象，需要重头再来



# 抖音昵称、简介怎么写



## 昵称：

个人账号昵称可以随意起，只要符合平台规则即可  
蓝V号目前也放开了，昵称不需要加入营业执照中的店铺名

## 简介：

简介里主要填写内容包括：  
我是谁？我是干什么的？我能提供什么？

# 抖音账号头像如何设置



企业logo作为头像



正面照片作为头像



非正面照片作为头像



成熟IP可以随意点

# 直播账号注意事项

## 新老账号区别

新账号和老账号在使用过程中，不存在任何区别，只要没有违规或者分级就不会有事。

如果老号有违规，并封号了怎么办？

如果我的老号是朋友圈怎么办？

# 手机号注意事项

如果账号出现严重违规或者限流严重，需要注销并重新起号，一定要去换个新手机号。

能不能用别人的手机号？

如何批量做号？

# 手机注意事项

账号出现违规需重新起号，不需要更换新手机，如果是安卓就恢复出厂，如果是苹果就去电脑上下载一个爱思助手刷机就可以。

两部手机能不能同时登陆一个账号？



# IP注意事项

如果账号出现问题，那么我们的WiFi也要更换，网络IP绝对是平台能监测到的。

同一IP下，能注册几个账号？

我们两个视频或者直播间用的是不同的角度，这样可以吗？

劣质产品无法上架

运气不好=

初始流量池匹配度低

做抖音爆款

运气重要吗？

需要养号吗？

# 提升账号权限

抖音更希望把流量给那些正常的、能创作高质量、垂直内容的账号。

抖音的初期，存在大量的通过搬运、伪原创内容来批量做的营销号。以达到曝光、引流、卖货、卖号等目的。

随着平台的不断成熟，抖音开始打击封禁营销号，并提升批量制作营销账号的门槛。

这个门槛我们一样需要迈，**养号的质量决定了账号的初级权重。**

# 新号养号

01

打开抖音，完善个人信息，尽量不用QQ、微信等账号登录。

02

实名认证并绑定第三方账号。

03

养号周期3-7天，每天刷一个小时左右。连续七天每天观看抖音内容半小时以上。

04

前期视频发布找好定位，尽量往热点上蹭，提高账号权重。

05

前期发布内容不带有广告性质，多评论、点赞、转发等。

06

第一条视频播放量在500以上养号算基本完成。

- A. 不要账号频繁登陆登出，多个抖音号用同一手机登陆
- B. 不要用模拟器，这样账号时空定位变化太快
- C. 不要用同手机、同IP批量注册账号
- D. 不要大量点赞，甚至很多视频不看完就赞
- E. 不要频繁修改个人信息
- F. 不要同一WIFI下同时登陆超过5个抖音号，模拟相同操作
- G. 不要重复同一行为，中间没有其他操作  
(比如发评论，发一条是加分的，快速发十条相同的就是扣分的)。

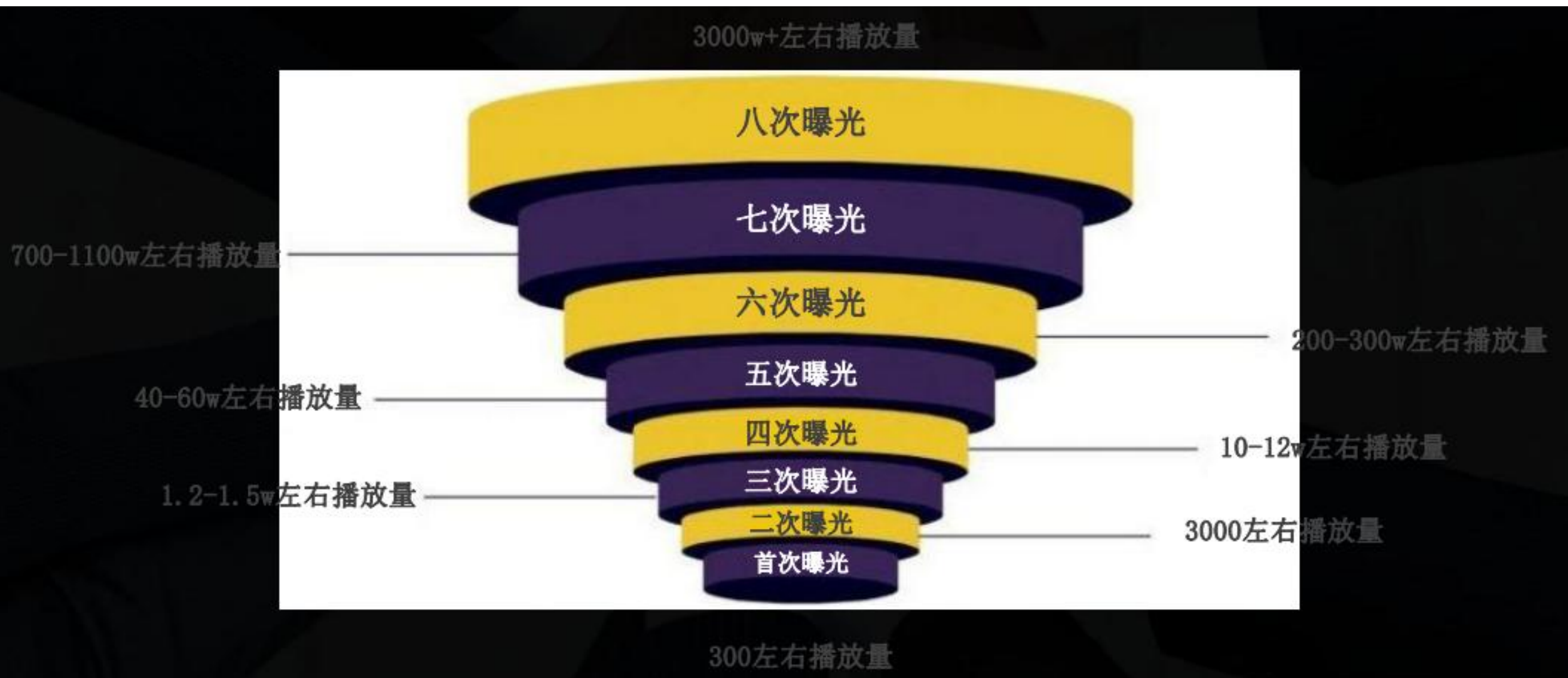
初期（没花钱）：运气很重要

中期（有标签）：运营很重要

后期（有粉丝）：变现很重要



# 抖音流量池



# 短视频底层逻辑

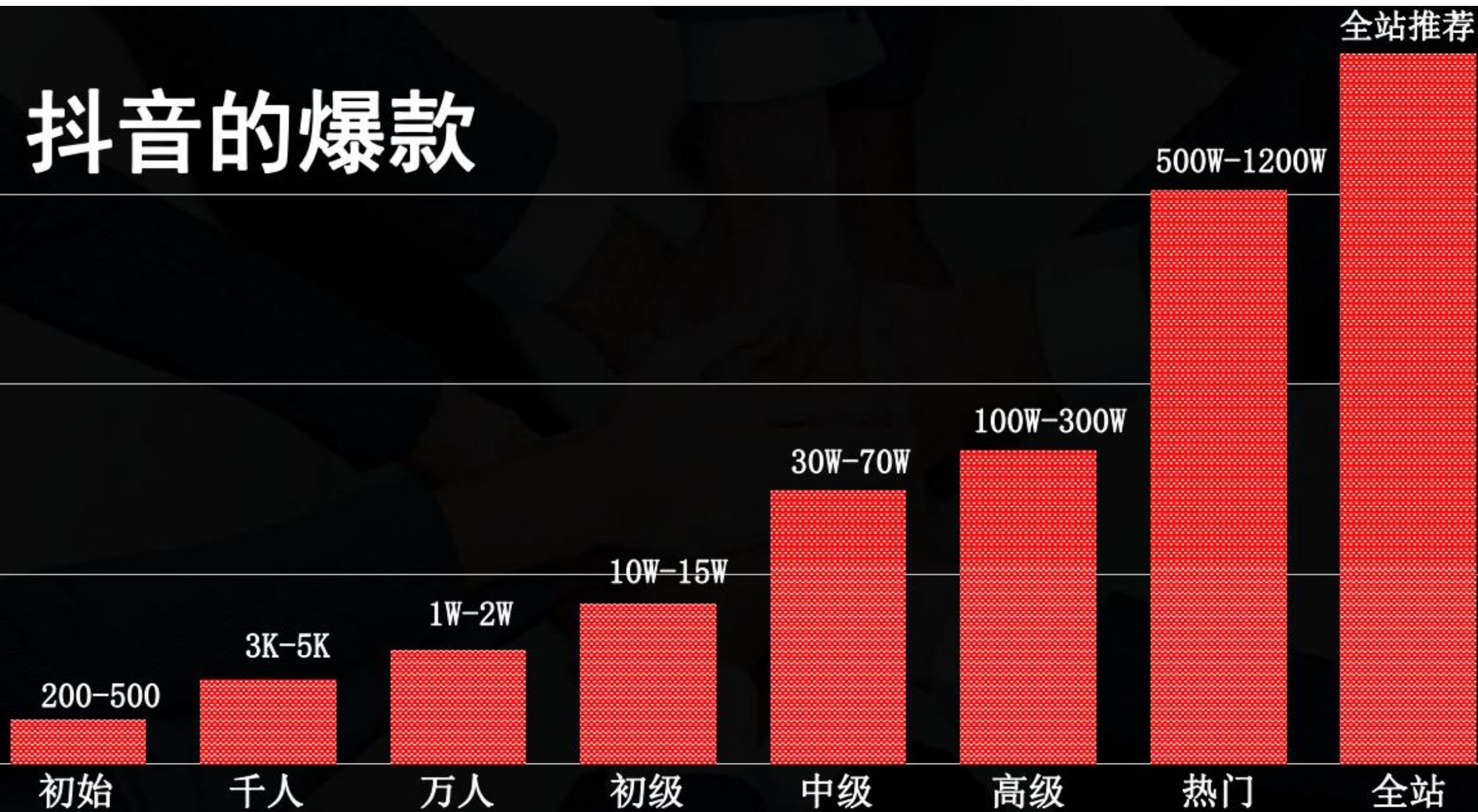
完播率/5秒完播率

点赞评论

转发

关注

# 抖音的爆款

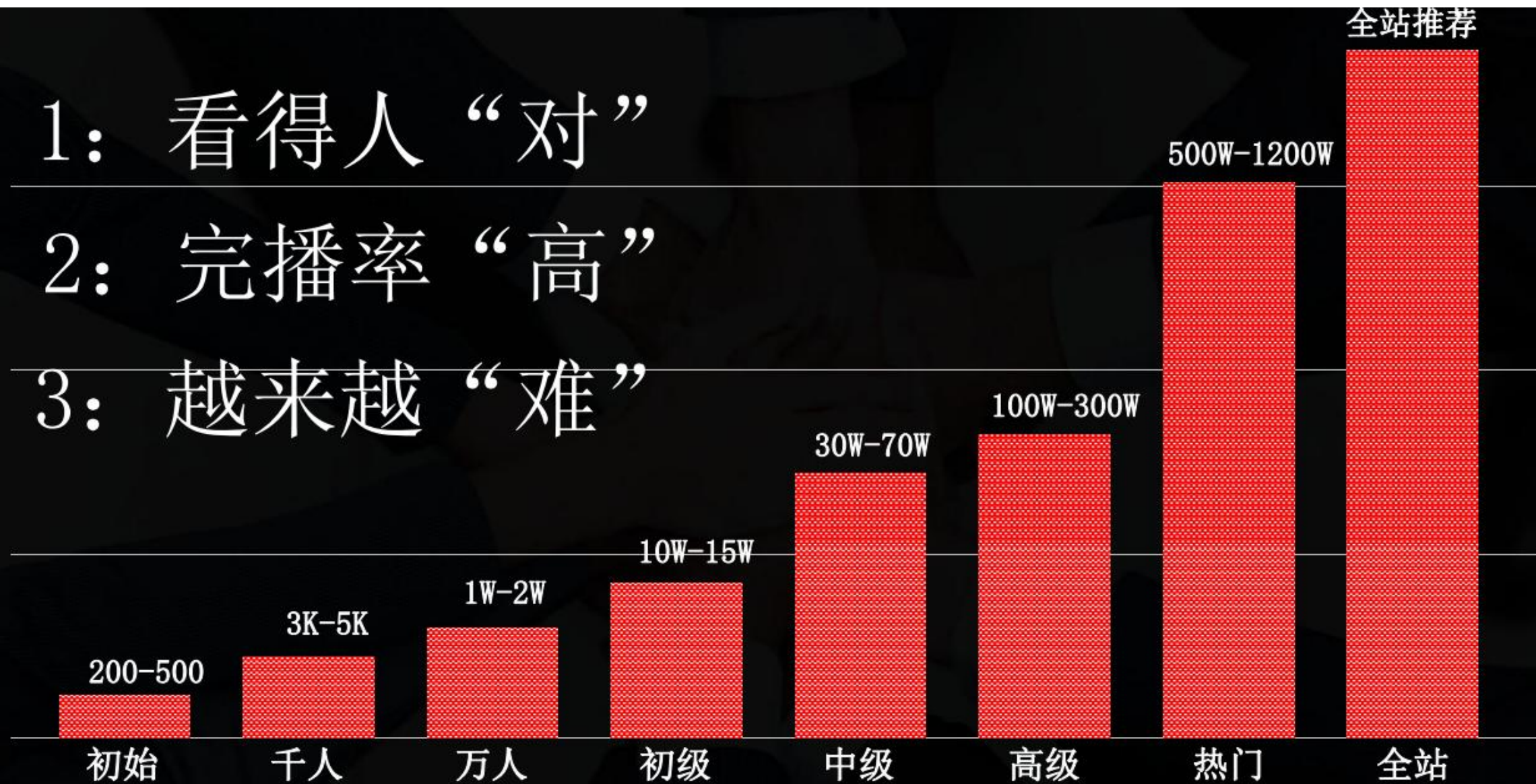




1: 看得人“对”

2: 完播率“高”

3: 越来越“难”



# 抖音的推荐机制

01 上传作品到抖音

02 机器检测

03 检查画面、标题关键词  
有违规嫌疑 未违规

04 机器递交人工检查

05 检查视频标题  
检查画面  
音频内容

确认违规

结合关键词和画面  
系统匹配200-300  
在线用户

画面消重  
关键词匹配

删除视频或封号

进入冷状态其化  
爆款视频带动

反馈

权重低，观众标  
签不精准，第一  
批数据差的原因

反馈差

用户反馈

点赞率  
评论率  
转发率  
完播率  
关注比例

反馈差

停止推荐

增加推荐

反馈好

账户限流

失败

作者申诉

确认违规

人工审核

被举报

加大推荐1天至  
一个月

冷却  
零散  
推荐



# 什么是权重

## 抖音发布后推荐给多少人

第十个作品还不能破百  
基本宣告凉凉

发布20个左右视频仍然起不  
来的话只能注销重来

一般人会卡在正常权重上不去  
方法一：发布一些容易得到播放量  
的内容。如电影片段混剪，情感内  
容等，甚至可以搬运点爆款视频  
破出播放后删除  
方法二：开启直播功能，直播抖音  
会加大推送

不超过100

200-300之间

500-600之间

1W播放以上

僵尸号

低权重

正常权重

高权重

# 抖音热门推荐公式

抖音流量分配是：去中心化智能推荐 机器算法+人工双重审核

## 初级推

用户上传抖音视频，获得首播推荐流量，新视频流量分发以附近、关注和好友为主

## 多级推

根据首波用户的转发评论、点赞以及完播率到系统设定的算法进入下一级推荐池

## 热门推

系统热门推荐算法优质内容，经由人工审核进热门推荐。

# 抖音流量逻辑：重算法轻粉丝

抖音的重算法轻粉丝的流量逻辑来自于今日头条的成功，作为区别于搜索和社交的信息推荐模型，将内容和用户进行匹配，通过系统进行精准推荐是这个算法的核心。

所以有人又将这个逻辑称为：内容导向的计算经济。



必须让算法很清楚

你的内容该给谁看

如果我想在抖音变现  
那么从现在开始  
我就是要让粉丝一眼能看出  
我是做什么的且有价值感！

文案



服装



化妆



场景



道具



光效



音效



特效



第一眼比第一句重要

# 两大负反馈 考核纬度

ASSESSMENT LATITUDE



快速划转



不感兴趣标签

# 视频发布

(用户使用习惯)

■ 今日头条-图文

■ 抖音-视频

晨起及通勤场景

06:00-09:00/17:00-19:00



晚间客厅场景

19:00-22:00



碎片及睡前场景

11:00-13:00/22:00-24:00



今日头条 图文

晨起及通勤场景，强信息接收

抖音 视频

↓ 碎片及睡前场景，弱信息接收

抖音 视频

↓ 晚间客厅场景，休闲、轻阅读状态

# 视频发布建议



中午和  
**19:00~23:00**  
是用户使用  
的高峰期。



下午**13:00**和  
晚上**18:00**是  
点赞高峰期。



因此视频上  
传的最佳时  
间为**18点到  
20点之间**。



每周**3~5条**  
左右。



一天一条最好

## 封面运营

COVER OPERATION

- 承载一支视频中的最大亮点镜头
- 建议选用人物做封面，如代言明星
- 美观、清晰，与视频主题相关
- 适当保持封面调性协调统一



# 花式文案套路

在视频前三秒缺乏吸引眼球的亮点，且核心爆点仍未到的情况下，可以使用悬念式文案。用疑问式的语句设置悬念，引起用户的好奇心，使用户保持耐心至爆点出现。

你永远想象不到在你睡着的时候。你周边的直男同事会对你做些什么。



11.1w点赞

#疑问式



不知道为啥，有点似曾相识的感觉。美好都是短暂的，离开的时候莫名的难受.....



50.3w点赞

#脑洞式

在视频前三秒缺乏吸引眼球的亮点，且核心爆点仍未到的情况下，可以使用悬念式文案。用疑问式的语句设置悬念，引起用户的好奇心，使用户保持耐心至爆点出现。

我们要出门啦，看好你们的男盆友



59.2w点赞

#挑逗式



以前不懂，为什么老师写字前都要掰断一截粉笔，成为一名教师后，终于知道了#班主任#老师



41.4w点赞

#唤醒情绪



# 评论首助攻

视频发布之后，在评论区抢先发布与视频有关的神评论，炒热评论区气氛。有趣的神评论能提高用户的互动热情，使用户积极点赞留言，有助于提高视频的推荐量。



444.7w点赞





视频发布之后，在评论区抢先发布与视频有关的神评论，炒热评论区气氛。有趣的神评论能提高用户的互动热情，使用户积极点赞留言，有助于提高视频的推荐量。



134w点赞



想做出抖音爆款

内容标签是基础

账号标签更重要

# 优质短视频黄金三段式结构

**(1) 开头镇住他**（精准筛选对你这条视频内容感兴趣的精准粉丝）

例：你知道.....吗？你知道胖子穿什么显瘦吗？

你知道干性皮肤最适合的几款保湿粉底液吗？

# 黄金5秒原则

前5秒是短视频的黄金时间，如果前5秒没有抓住用户的注意力，他们就会流失。  
所以前5秒必须出现爆点（颜值、身材、猎奇、卖萌等）。如果爆点较晚出现，可以巧妙使用文字引导。

#颜值



59.2w点赞

#新奇



41.7w点赞



## (2) 中间叙述事情

(要点式、讲故事—时间顺序—开始—发展—转折—结局)

要点式条理清晰、讲故事身临其境

### (3) 结尾引他式 (经典广告学名词—行动指令)

人们看完视频，你引导他这么做，大概有30%会按照指令去做。

短视频中可以这样引导：

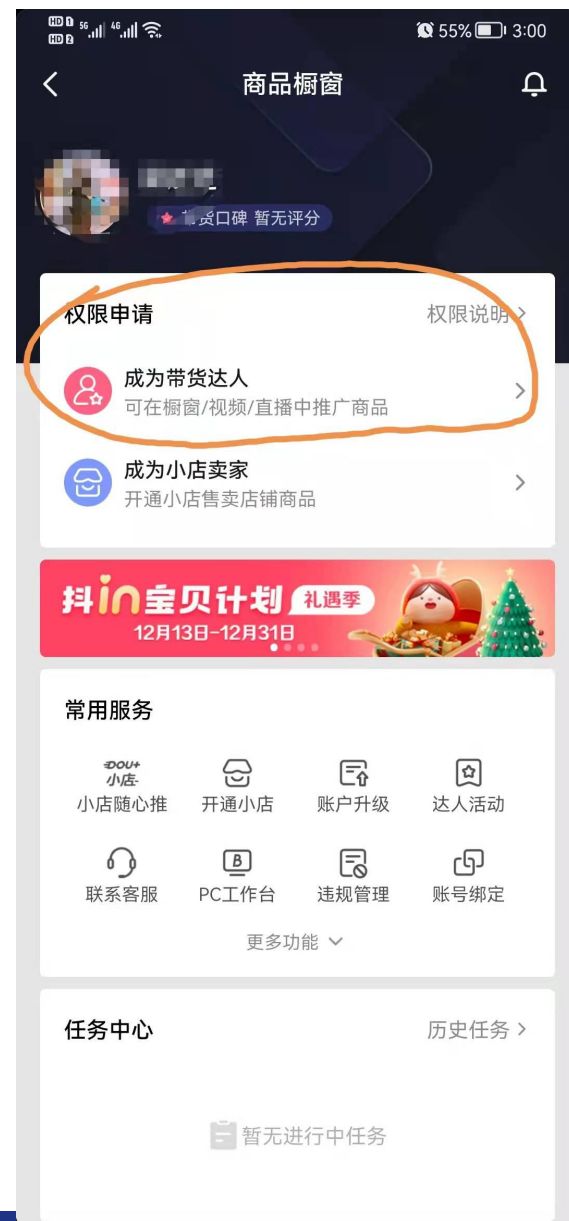
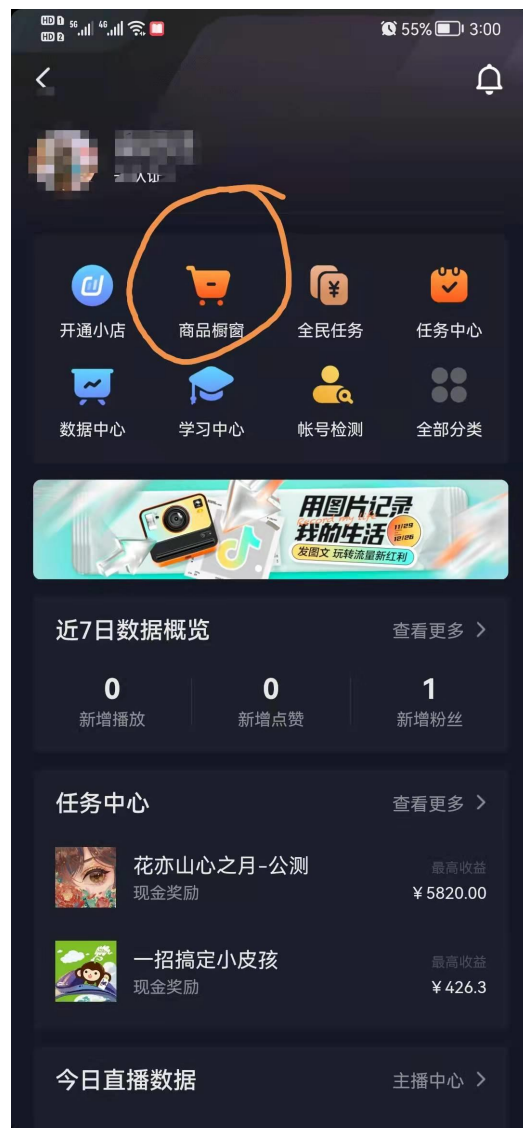
看完绝对有用，欢迎点赞收藏

要把这条视频发给你身边爱烧菜的朋友

你同意我的观点吗？欢迎在评论区留下你的看法

点击左下角购物车，赶紧把它带回家吧！

# 开通商品橱窗的条件





抖音后台有很多功能按钮，一定要去多研究多看，现阶段抖音开通商品橱窗规则还是10个以上作品，1000以上粉丝，缴纳500作者保证金。

# 开通抖店



打开“创作者服  
务中心”选择开通小店。



目前抖音仅支持个体工商户  
以及企业/公司入驻, 个人身份证已  
经无法单独开店。

个人入驻只能选择普通店，其他选项为企业店铺。

普通店：除生鲜、图书、教育培训、教育音像、数字内容这五个类目外，其他类目须提供商标，店铺命名不可使用专营店、专卖店、旗舰店等词汇，可以命名为“XXX服装店”，“XXX的店”。

请选择您需要入驻的店铺类型

<p><input checked="" type="radio"/> 普通店铺</p> <p>无需提供品牌资质证明</p> 	<p><input type="radio"/> 专营店</p> <p>需提供在同一大类下，两个或两个以上自有品牌商标或他人品牌商标（商标为R标）</p> 
<p><input type="radio"/> 专卖店</p> <p>需提供他人品牌商标的授权文件（商标为R标），经营一个授权销售品牌，或多个授权销售品牌且各品牌同一实际控制人。</p> 	<p><input type="radio"/> 旗舰店</p> <p>需提供自有品牌商标（商标为R或TM状态），或权利人出具的开议品牌旗舰店的授权文件（商标为R标，授权文件中应明确排他性、不可撤销性），可经营一个自有品牌商品，或多个自有品牌商品且各品牌同一实际控制人。</p> 



## 抖音小店店铺保证金标准如下：

保证金标准				
一级类目	普通订单			广告流量订单
	个体工商户	企业	个人	
服饰内衣	2000	4000	500	20000
运动户外	2000	4000	500	20000
鞋靴	2000	4000	500	20000
厨具	2000	4000	500	20000
礼品箱包	5000	10000	暂不招商	20000
食品饮料	2000	4000	暂不招商	200000
酒类	10000	20000	暂不招商	200000
生鲜	2000	4000	暂不招商	200000
钟表类	5000	10000	暂不招商	50000
珠宝首饰	10000	20000	暂不招商	/
母婴	5000	10000	暂不招商	200000
玩具乐器	2000	4000	暂不招商	50000
宠物生活	2000	4000	暂不招商	20000
家居日用	5000	10000	暂不招商	20000
家具	5000	10000	暂不招商	20000

家装建材	2000	4000	暂不招商	20000
农资绿植	2000	4000	暂不招商	200000
家用电器	10000	20000	暂不招商	200000
电脑、办公	10000	20000	暂不招商	200000
手机类	10000	20000	暂不招商	200000
数码	2000	4000	暂不招商	200000
个人护理	5000	10000	暂不招商	200000
美妆	5000	10000	暂不招商	200000
教育培训	5000	10000	暂不招商	个体5000，企业10000
教育音像	5000	10000	暂不招商	50000
图书	2000	4000	暂不招商	20000
本地生活/ 旅游出行	5000	10000	暂不招商	/
汽车用品	2000	4000	暂不招商	50000





所谓的0粉丝带货就是不考虑粉丝基数的前提下，开通抖音小店并绑定账号，附着官方会开通小黄车功能，这时就可以0粉丝带货了。

登陆PC版抖音店铺—选择店铺官方账号—填入账号绑定。

## 问：有必要开企业号吗？企业号的权重更高？

相比于个人号，从平台来说，对企业号的包容度会更高一些，因为你开通蓝V就是告诉抖音，我是企业，我来抖音是做生意的，所以营销性质会更强，稍微带有一些营销信息的视频更容易过审。

从买家角度来说，你的账号加了一个蓝V，会增加用户的信任度，更放心在你账号的直播间下单买东西，相比个人，公司会更有保障，如果你本身就是企业商家，建议开通。但个人号权重高了，和企业号相差不大，至于流量权重，不管是个人号还是企业号，他们的流量分配机制都是同等的，没有企业号比个人号权重更高的说法。

## 5. 蓝v用户权益

1. 官方认证标识：企业认证账号头像，能彰显企业身份，也可以作为平台上的权威信用背书；
2. 全昵称搜索置顶：并且针对蓝V认证用户昵称进行唯一性锁定，独一无二；
3. 企业认证用户可以自定义主页头图：确保用户抵达品牌主页时获得更加直观的品牌第一印象；
4. 多平台同步：可与今日头条、火山小视频平台同步认证。



1. 视频置顶服务：可以对重点推荐内容进行二次加热，带来更多曝光；
2. 链接跳转服务：想放的链接/宣传内容都可以挂上，为品牌或产品呈现提供更多展示机会和访问量；
3. 销售转化服务：赋予每一个行业的垂直转化组件，便于实现营销→传播→转化行为（内测中）；
4. 营销洞察：热点内容、视频数据、评论口碑尽在掌握，专业洞察工具赋能企业高效营销

## 申请企业号需要的条件

- 1.已拥有抖音帐号，且帐号信息（头像、用户名、签名）符合企业认证信息；
- 2.提交帐号信息对应的企业主体营业执照彩色扫描件；
- 3.提交认证公函加盖公章的彩色扫描件；

## 3份材料开通企业认证



营业执照彩色扫描件



申请公函加盖公章彩色扫描件



对公账户打款截图

注：申请公函可以在今日头条申请页面下载，亦可由头条易客服提供

## 如何申请企业蓝V认证

1. 登陆抖音官方网站（[www.douyin.com](http://www.douyin.com)），注册登录后点击“企业认证”，或直接登陆抖音企业号认证平台（[renzheng.douyin.com](http://renzheng.douyin.com)）；
2. 上传企业相关资料，填写相关信息，支付审核服务费上调至600元/次（注意公对公打款）；
3. 提交完成注册流程，等待认证通过。

## 认证资质提交后多久能通过

请您按要求提交认证资质，审核机构将在**2个工作日内**完成审核。若审核通过，将在2个工作日内开通认证。若审核未通过，请您按工作人员提示修改或重新提交资料，如您多次提供不实资料或审核机构30天内未能联系到您，则本次认证失败，请您再重新提交申请。

抖音企业号所开放的各项功能都依赖于认证资质结果，一年后企业资质证件、相关运营人信息可能出现变更。为了保证使用抖音企业号的主体依然是合法可信的企业/组织，抖音企业号有效期定为**一年**。到期后如需继续使用相关功能，需要再次申请认证。

**注意：蓝v总共有三次审核机会，如果三次都没有通过那么600元费用是不会退的**



# 本地生活服务







实时画面

花开上新季直播了, ...

风车组件

直播中

GMV

暂未监测到带货

开播时间: 2022-04-30 10:30:51

数据更新频率: 10min

立即提速



华莱士·全鸡汉堡

粉丝数: 131.3w

观看人次 44.09w

实时大屏

小程序看数据

手机端看直播

PK对比

导出结果

人气数据

在线人数(峰值)

1717

总点赞数

29.21w

单场涨粉

6381

转粉率

1.45%

平均在线人数

1056

观众平均停留时长

1分25秒

哪些行业可以做同城账号？



餐饮外卖



蔬菜生鲜



附近便利店



囤货超市



买药



零食酒饮



水果/果切



美妆个护



手机数码



宠物用品



美食餐厅



酒店/民宿



休闲/玩乐



电影/演出



周边游/旅游



美团优选



饮品/小吃



景点/门票



免费领水果



天天领现金

# 普通商家如何做抖音？

同城号 & 员工探店

同城商家      同城个人IP

矩阵



粉丝数不代表变现能力



精准的粉丝才有用

# 短视频避坑指南



首先回答一个问题：抖音到底有没有有限流  
这个说法？

**没有违规就没有有限流！**

# 让视频离“火”更远一步的做法：

1.不清楚平台规则，不做规划

发视频之前要明确平台规则，避免视频出现违规或者不推荐的内容

2.不养号，不活跃

养号就是正常使用账号，让抖音知道这是一个人在操作，要经常活跃

3.搬运

抖音站内严禁打击搬运

4.为上热门发而发

账号没有系统化垂直内容，即使爆火粉丝转化也不高，持续输出内容，做系统化

5.刷量、互赞群

刷量在官方眼里都是透明的，无用的，还会增加违规几率

# 让视频离“火”更远一步的做法：

6.自己不学习、不摸索

抖音或者快手这种短视频平台变化很快，要多研究，跟随平台的变化

7.前期视频内容太长

前期没有找到做内容的套路，不要让视频过长，影响完播率

8.视频画面质量太差

视频画面太抖动、模糊、太晃，会被系统判定为低质量内容，不被推荐

9.长期发布硬广或者低质量内容

会被打上低质量标签，不被推荐，账号直接就废了

10.站外导流

官方只抵制对外导流的，可以用私信去巧妙的导流

# 发布营销违规内容



优质作品中有品牌、营销，  
抖音违规检讨



优质作品中有集体联络形式，  
包括二维码、手机号、微信号之类的推广信息，  
抖音违规检讨。



诱导粉丝关注自己账号以外的其他账号，  
如关注领奖、关注看答案等

如果你的视频中出现以上情况，轻则降权，重则账号重置或者封号处理。



# 抖音违规记录查询方式



抖音



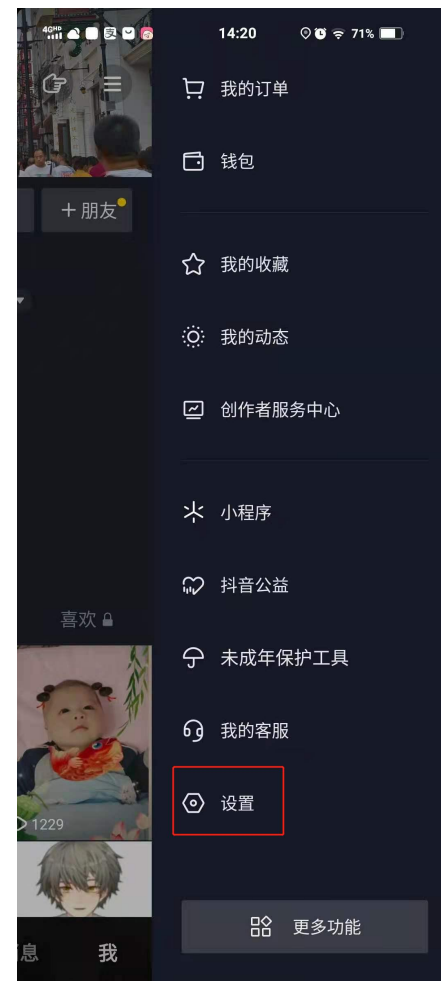
设置



反馈与帮助



账号状态检测



# 视频画面禁止出现10大禁忌：

1.抽烟喝酒的  
相关内容

2.打骂等不文  
明行为

3.穿过于暴露  
的服装

4.涉毒、涉赌  
等相关内容

5.刀枪相关内  
容

6.不要出现水  
印

7.画面不要过  
于模糊或抖动

8.不要出现硬  
广

9.不要出现搬  
运视频

10.不要出现  
别的平台字眼

# 拍视频之前如何自检，文案是否有违规



## 文章原创检测

使用场景：文章质量综合检测：文章原创度检测、标题质量检测、降低文章风险值、文章发布领域参考、引导提高文章质量 通过易撰大数据及各大搜索平台、自媒体平台数据，判定原创值、风险值、标题风险等，进行质量评定并给出建议发布的平台和领域推荐

免费试用

# 视频内容中不可出现的极限用词：

01

严禁使用国家级、世界级、最高级、第一、唯一、首个、首选、顶级、国家级产品、填补国内空白、独家、首家、最新、最先进、第一品牌、金牌、名牌、优秀、顶级、独家、全网销量第一

02

全球首发、全国首家、全网首发、世界领先、顶级工艺、王牌、销量冠军、第一、极致、永久、王牌、掌门人、领袖品牌、独一无二、绝无仅有、史无前例、万能等

03

严禁使用最高、最好、最便宜、最大、最。。等含义相同或者近似的绝对化用语

04

严禁使用绝对、大牌、巨星、著名等无法考证的词语

05

严禁使用100%国际品质、高档、正品、国家级、世界级虚假或者无法判断真伪的夸张性表达词语

06

严禁诱导性内容

视频字幕中（囊括购物车题目）涌现价钱、规格/单位、促销信息该署都是使不得够的。另外还囊括购买、下单、快递、包邮、好货、副品、福利、老铁之类。



# THANKS

QUARTERLY GENERAL WORK SUMMARY REPORT

