

2023年抖音托管运营方案(通用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

抖音托管运营方案篇一

定位是一个比较宽泛的概念，而对于抖音来说，定位就是要在粉丝的心中，打造一套有别于其他账号的概念和认知。

举个例子，一谈到口红，我们可能就能立刻想到口红一哥“李佳琦”，就会关注他的抖音。

或者很多辣妈想减肥，想做减肥餐，就立刻能想到“辣妈鳕鱼”，这就是定位的作用。

如何在抖音上定位呢？

1、定位要高度垂直

抖音属于智能推荐类app，你的内容定位越垂直，你就越可能获得机器的推荐，也更容易在粉丝心中形成鲜明独特的标签。

常见的定位领域有：搞笑、三农、养生、创业、美食、摄影等，当你选择定位时，一定要保证后期能够长期输出此类内容。

2、定位要与后期变现相结合

定位的明确，也一定要与未来变现方式相结合，无论你后期是想通过接广告变现、直播变现、还是卖产品变现，都要与定位结合起来。

比如你未来想通过直播变现，现在就要通过真人出镜的形式，讲解某个领域的垂直内容，在不断输出内容的过程，就是粉丝不断认识你、认可你的过程，到后期直播时，过渡才能比较自然。

我有一个朋友，最近开直播卖盆栽，他把造型很好看的盆栽放在他旁边，喜欢的粉丝就会问价格，盆栽一般100元以上，销量特别喜人。

3、定位要具有差异化

我们就要通过比如情节的设计，或者通过人物的塑造来打造差异化的内容，比如大部分抖音视频，都是一个人在跳舞，而你的视频，定位在女儿和爸爸跳舞，具有差异性，就会有更多粉丝愿意关注。

抖音托管运营方案篇二

一场成功的刷屏活动，一发去策划活动。

建号养号也是抖音

很多新手一注册抖音号就立刻发布各种内容，结果就是帐号被限流，即便后期内容再精彩，也难以获得抖音推荐，只能重新养号或者放弃该号。

如何养号？

我们首先要搞懂抖音的审核机制。

当你发布一条抖音时，首先机器会进行第一轮审核，检查你的作品、文案中是否有违规内容，然后再与抖音大数据库中的已存在的海量作品进行匹配消重，发现内容重复或者违规的内容，就进行小面积、低流量的推荐。

然后进入第二轮审核，人工审核，如果机器审核筛选出疑似违规作品，抖音工作人员会进行逐个细致审核，如果确定违规，你的抖音就会根据违规帐号，进行删除视频、降权通告、封禁帐号等处罚。

发布一条抖音需要走的整套流程

所以，我们就要做好抖音新号的冷启动，通过养号增加抖音帐号的推荐权重。

其次，给大家几条养号的具体建议：

- 最好是一卡一机一ip注册抖音号
- 在养号阶段不要修改任何资料
- 关注至少5个竞品帐号
- 评论1-2个感兴趣的视频，并进行评论
- 在1万粉丝之前，不要在帐号任何地方留微信号或者敏感词汇

抖音托管运营方案篇三

我为家乡代言

20xx年4月20日至5月20日

（一）主办单位：

XXXXXX局

（二）承办单位：

（三）协办单位：

xx商务有限公司

（一）参加过电商实操班的学员及参加过线上短视频培训的学员。

（二）本地电商企业（公司注册地为）

（三）本地抖音用户及广大视频创作爱好者（户籍为）

围绕本地农特产品（含初级农产品），以农产品基地、农产品企业、自产自销的农产品、电农产品展厅等素材拍摄抖音短视频。

备注：参赛的所有作品必须为原创作品，不得抄袭，否则取消参赛资格。

（一）奖项设置：

抖音托管运营方案篇四

一场抖音带货直播能否成功，主播有着决定性的影响。在抖音直播带货过程中，主播是一场直播里的“明星”和灵魂，通常我们会根据以下几点来选择合适的主播：

主播形象

选择什么样的主播更适合呢？关于这一点，得考虑自身卖什么的，或者你自己对主播是如何定位的。比如你做母婴商家，正常情况下一定是选择一名30岁左右的已婚女性会比较好，因为无论是外在形象还是育儿经验都有。服装是电商的半壁江山，年龄层次上就有孩子、青年、老年的差异，而款式上又有潮流、二次元、大码，具体类目上又分鞋子、内衣等。

而这些因素也就决定了，你是选择活泼可爱的、性感的还是稳重踏实的、帅气的、有个性的主播。

直播带货能力

当然主播只是形象好还不行，关键还得把货卖出去的。这就需要主播具备口语表达能力、肢体表现能力以及特殊情况的应变能力，能随时调节现场的气氛和观众互动。

更重要的是有节奏的引导用户去下单购买，这意味着主播对粉丝或直播间的观众要有足够的号召力和信任感。这里我还整理了李佳琪、薇娅、辛巴等头部直播带货达人常用的直播话术以及技巧，通过对这些技巧的熟练掌握，可以吸引大量的粉丝进入直播间，助你快速变现。

二、完善直播基础设施

首先直播间的场地要光线充足，给人明亮舒服的感觉。不同的带货产品对空间的要求也不同，零食，美妆等产品可能需要给观众展现细节，样品体积也不太大，空间需求较小。

带服装类产品需要模特展示，同时也要有空间展示服装，离镜头较远，所需空间更大。因此在直播的场地要根据产品来决定或装修直播间。至于设备，如果是电脑直播，电脑的配置要高，同时搭配的是摄像头，有了摄像头要有个支架吧，落地的或者桌面的都可以，主要是视频画质要好，清晰度要高。

手机直播的话一般准备两个手机，一部直播，一部看观众消息，进行互动。不管是手机直播还是电脑，最好都加个补光灯，美颜灯根据自身需要酌情选择。

三、选择直播产品

你有什么货源？

不管你是自己有货源，还是依赖于招商合作，都要根据自己手中掌握的资源来决定卖什么，越是独家资源，竞争优势就越大。而自己如果就是货源方，在定价、发货、生产、科普、优惠政策等方面，也就占有很大的优势。

粉丝需要什么？

如果你是卖时尚女装的，除了自己推荐式卖货，更要知道当前的用户或者是粉丝喜欢什么，他们对你有没有什么样的需求反馈。比如要求你再做次某商品专场之类的，或者是粉丝对那种型号、款式多次提出了加购补货的意见。

什么东西好卖？

抖音托管运营方案篇五

了解清楚粉丝画像这项基础数据后，我们需要对粉丝数据进行更深一步的挖掘和了解，即粉丝兴趣分析。

（1）分析粉丝关注的账号

了解粉丝关注了哪些红人，是研究粉丝内容喜好的重要途径。

（2）分析粉丝最喜欢的视频

（3）分析粉丝评论最多的视频

粉丝是根基。深入研究粉丝画像和粉丝喜好，是准确找到、验证内容定位，以及把控内容大方向的关键。

透过数据深究细节，了解粉丝关注谁？喜欢看什么？更愿意评论什么？以此来规划内容方向，更容易创作出粉丝喜闻乐

见的好作品。

随着短视频的发展，用户会越来越难以取悦，同时注意力也会越来越稀缺，闷头憋创意已经不再适合现在的行业环境，短视频创作也并不是一件完全依赖灵感、才华的事情。

只有充分利用数据，尽量降低创意灵感等不可控因素对内容的影响，有效发挥数据的指导作用，才能在内容的持久战中走得更远。

了解了创意内容方向，我们再来看看创意要素。