

如何提高账号权重和直播权重

覃海林



覃海林

中国电子商务协会认证高级讲师

湖北省商务厅电子商务进农村综合示范项目 特邀讲师

湖北省电子商务精准扶贫领导人培养计划 特邀讲师

武汉蜂巢电子商务有限公司 特聘讲师

宜昌天一职业技术培训学校 特聘讲师

秭归县知橙电子商务职业培训学校 金牌讲师

拥有近10年的网络营销和电商从业经验

专注农旅电商培训近5年时间

擅长课程：《网店开设与运营》

《优化视觉营销提升品牌形象》

《小民宿、大世界之民宿电商》

《抖音短视频爆款打造》

《短视频拍摄与后期处理》

《直播电商—掘金的新蓝海》

《互联网时代县域农产品的上行之路》

目 录

CONTENTS

01

账号权重的关键作用

02

如何提升视频推荐的流量占比

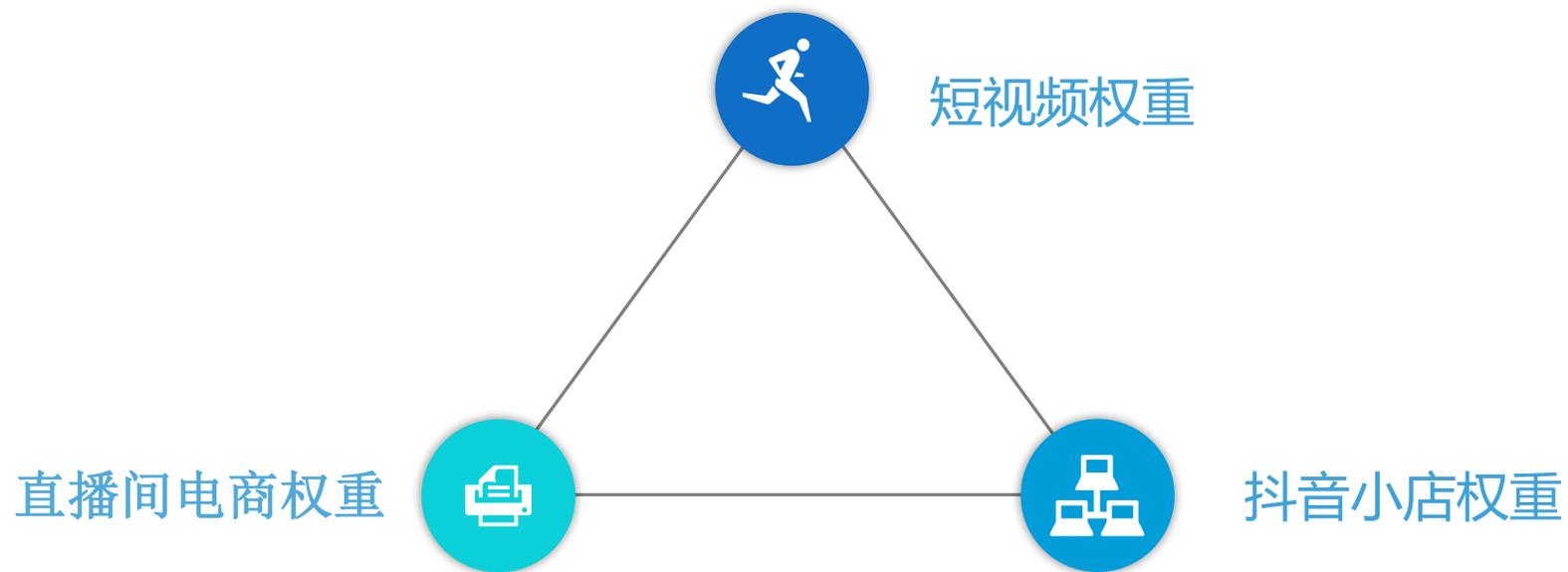
03

如何提升直播推荐的流量占比

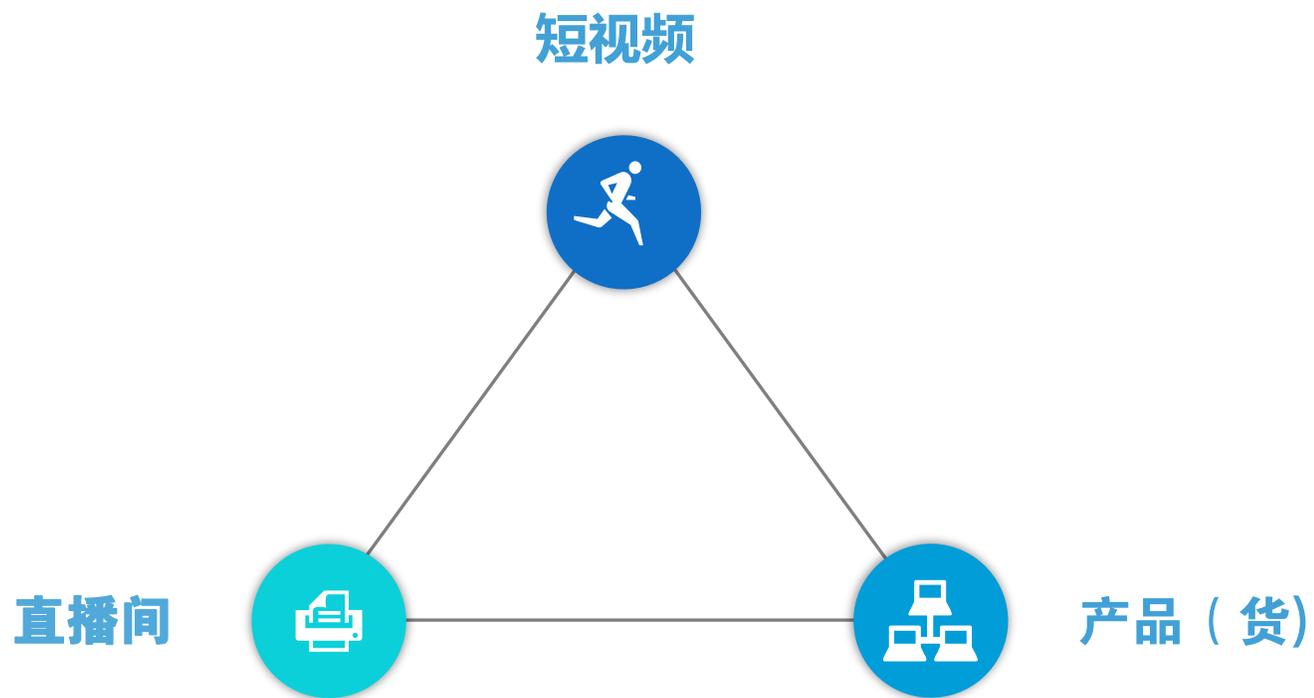
01 账号权重的关键作用

抖音电商全新黄金三角

三频共振



抖音电商用户的三个接触点



2021年抖音电商的全新黄金三角
短视频权重，直播电商权重，抖音小店权重

三大权重缺一不可
才能到达真正的“爆店”效果

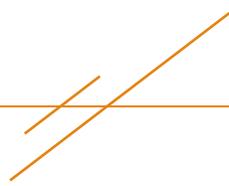
所有平台都有账号权重
每个平台权重的标准都是不同的

抖音账号的权重分为两大部分

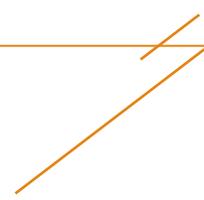
- 1、账号本身的价值**
- 2、账号作品的质量**

提升视频推荐流量占比的核心是 做好短视频的内容创作和运营

利用短视频账号权重，生产爆款内容给直播间导流，提升直播间权重



02 如何提升视频推荐流量占比





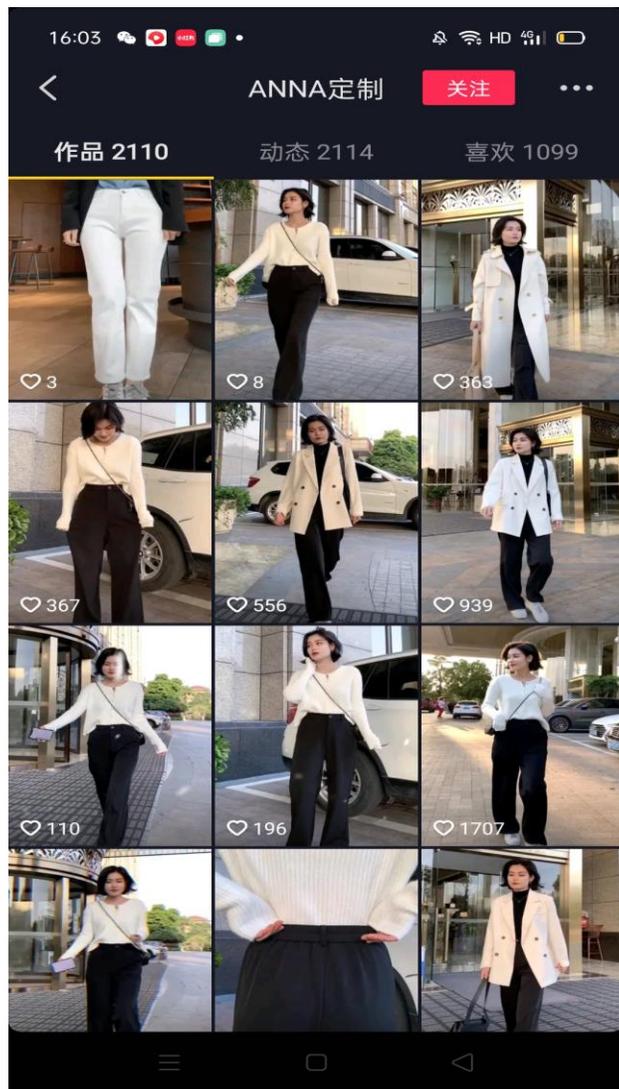
抖音号: zixi2008



如何提高视频推荐流量

- 直播前连发直播间的预热视频
(视频说明直播内容直播时间)

淘你所爱”的直播引流视频



“晓董服饰”的直播引流视频



你能做到每天发布几个作品？

一个账号每天发布视频作品的上限是60个

很多主播都把这个封顶限制运用到极致



2.直播过程发布直播间引流视频

- 1.在网页端发布视频(www.douyin.cn)
- 2.在另一台手机发布视频



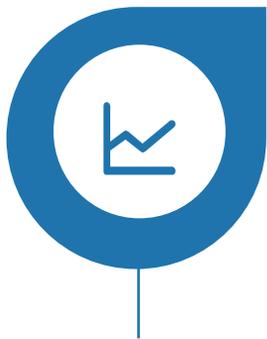
3. 视频播放量快速增长的时候马上开播

有短视频爆款的时候开直播可以快速提升直播间的人数

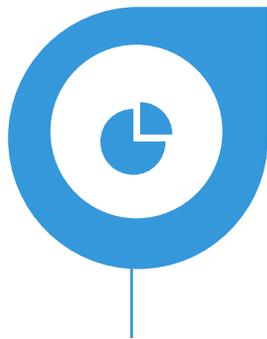
爆款内容的四大要素

高潮前置短精快，热门热点，好玩有趣，有价值共鸣

爆款视频的三大“要点”



要么“经典话题”

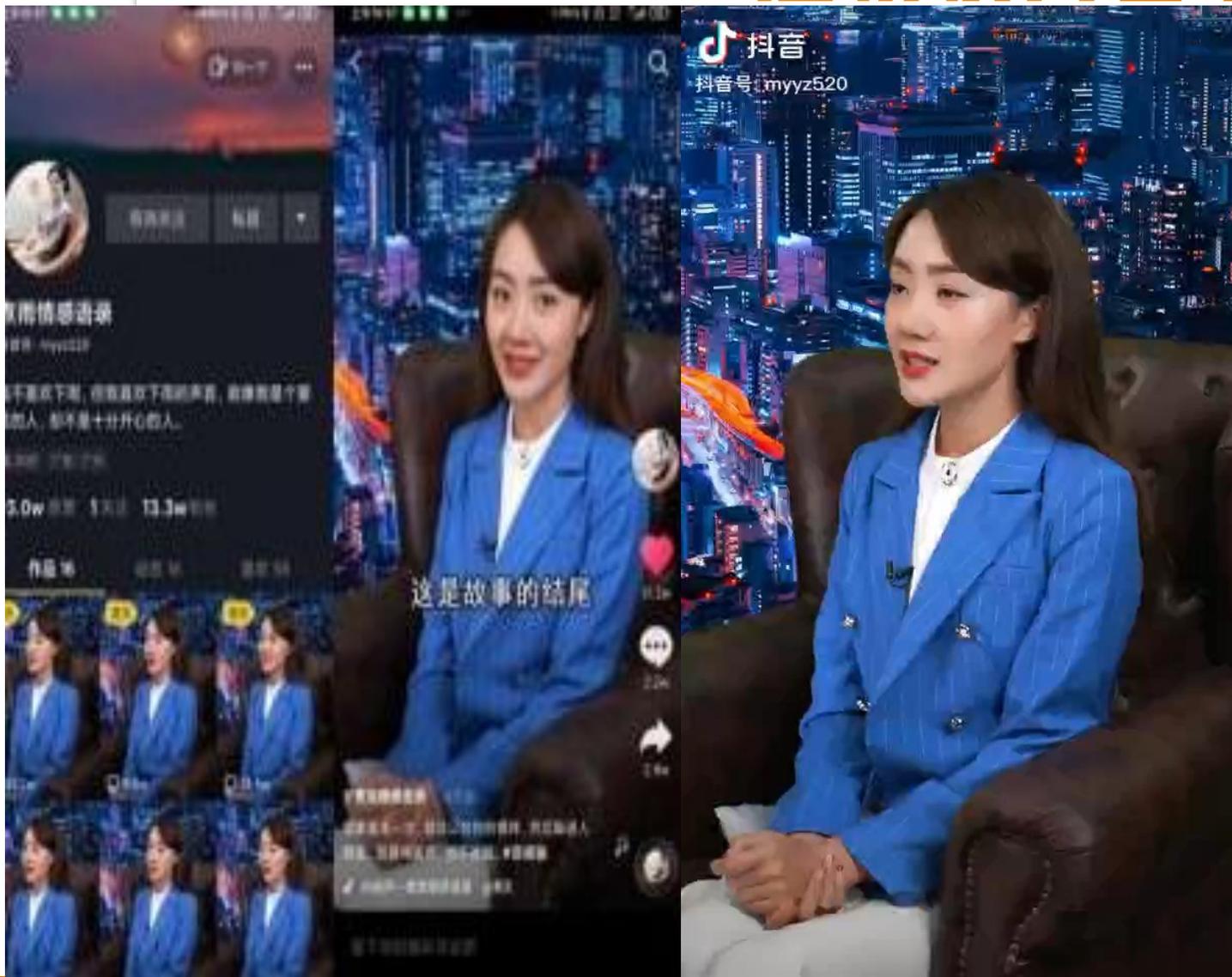


要么“槽点文案”



要么“热点话题”

短精快内容引爆垂直赛道的流量案例1



1.拍摄场地：室内

2.拍摄地址：客厅

3.拍摄风格:简约风

4.内容解析：短精快第一秒直切主题，引发观众共鸣
在评论区讨论的时候就能产生好幾次的完播



抖音号: 1835846602



小助理你给我过来

短精快内容引爆垂直赛道的流量 案例2

1.拍摄场地: 实体店

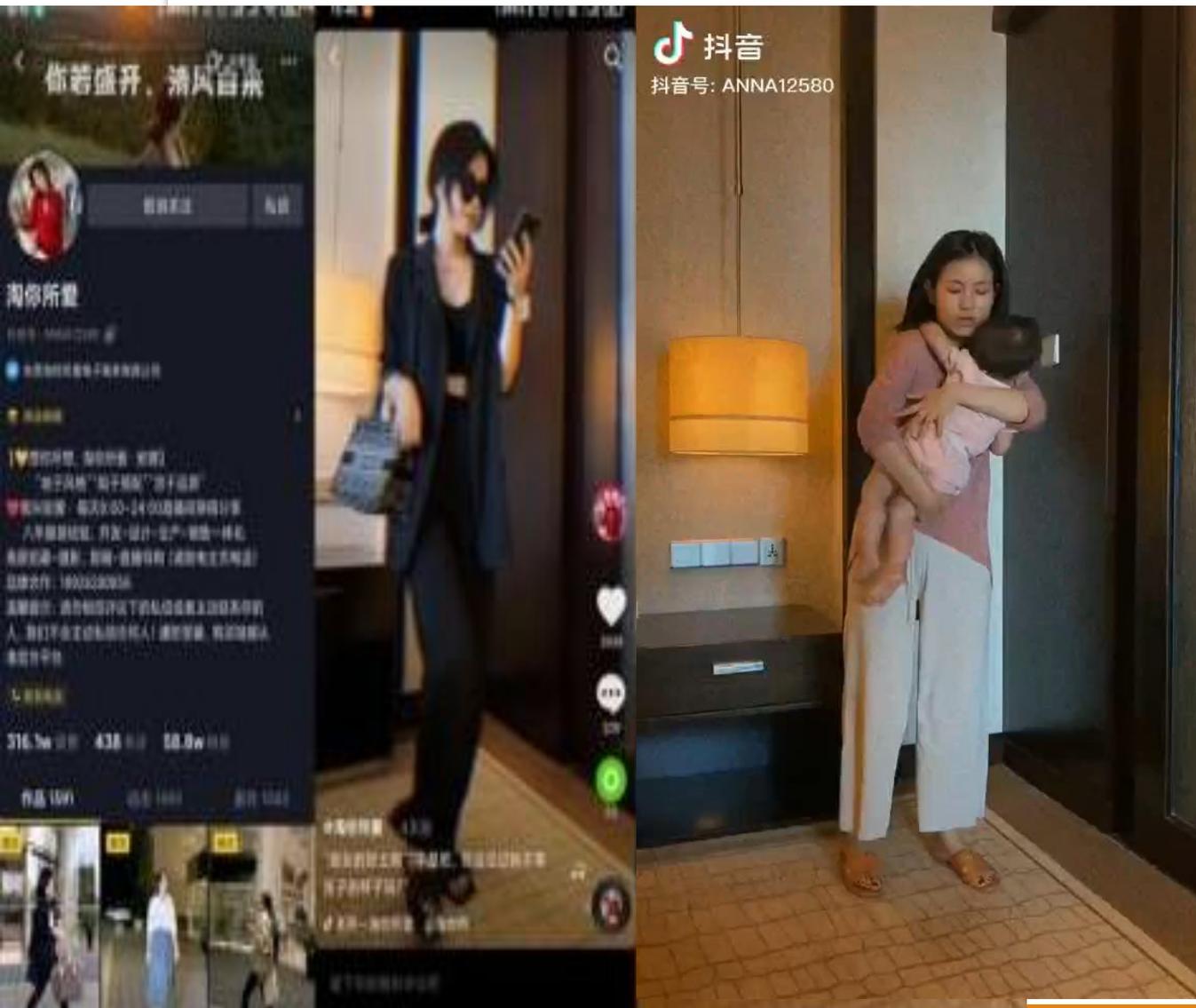
2.拍摄地址: 大厅

3.拍摄风格: 简约风

4.内容解析: 第一人称视角演绎, 主播+助理对话沟通直播间的商品价格, 即使没有很专业的视频拍摄经验也可以完成短精快的内容创作。

短精快内容引爆垂直赛道的流量

案例3



1.拍摄场地：家里

2.拍摄地址：客厅

3.拍摄风格:家庭温馨

4.内容解析：文案引导，每一位宝妈都是带娃的时候和平时判若两人，引起粉丝共鸣，前后着装差异吸引粉丝对视频服装的兴趣。

03 如何提升直播推荐的流量占比

什么是直播推荐流量

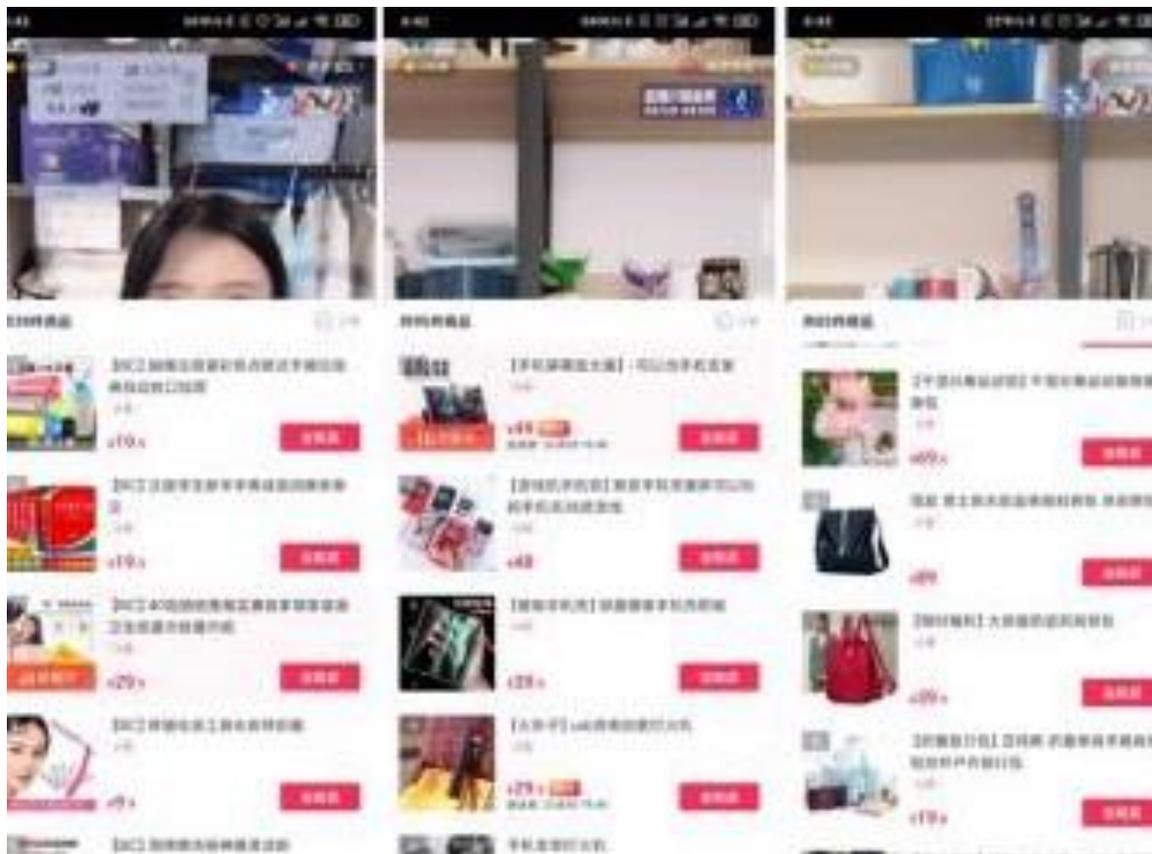


直播推荐的两大流量来源组成

- 1.直播间热门
- 2.直播广场

如果流量组成里没有直播推荐流量，视为权重低的账号

如何提升直播推荐流量的占比？

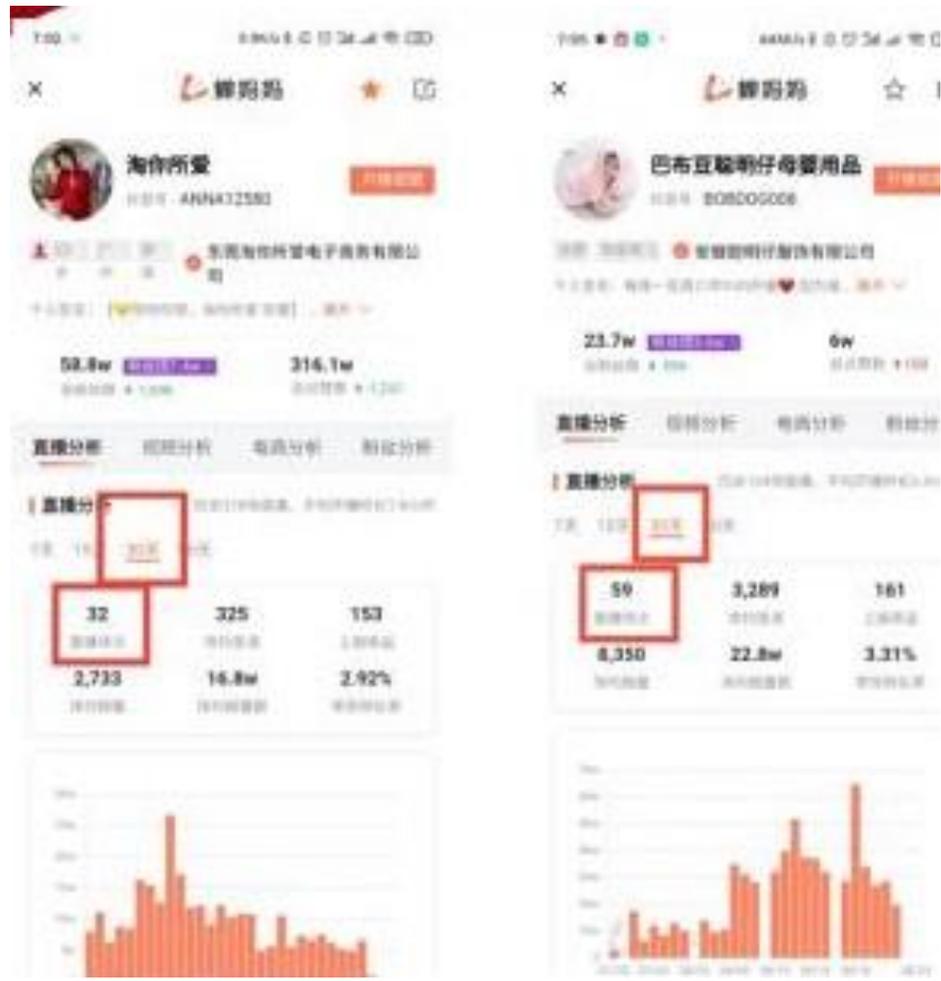


1.选品

新人卖货就要卖爆款
卖好卖的东西
而不是自己喜欢的东西

前期要提升直播间的小店销量才能给
直播间带来更高人气和权重
提高直播推荐流量

如何提升直播推荐流量的占比？



2. 主播要保持规律性开播

偶尔开播一场无法养成粉丝观看习惯，平台也不会把流量推荐给不经常开播的直播间

如何提升直播推荐流量的占比？



3.精细化运营

用尽一切方法控场，提升直播间互动，关注，购物车点击，停留时间，进而提升直播间权重，带来更多的推荐流量。

DOU+ 投放的两种方式

无需选择视频即可加热直播间
提升直播间在推荐流的曝光量
吸引更多愿意看直播的用户进入
从而提升直播间热度



通过加热用户选择的原有视频作品
在推荐页触达更多用户
使其通过该视频作品引导进入直播间
从而提升直播间的热度
增加曝光率、提升直播人气



视频 DOU+

DOU+投放之视频DOU+

- 视频DOU+是一款为抖音创作者提供的**视频加热工具**。
- 不仅能高效提升**视频播放量与互动量**，还能提升**视频热度与人气**，吸引更多兴趣用户进行互动与关注，实现提升**视频互动量**，增加粉丝关注等目标。
- 除了能**给自己的**视频投放DOU+加热，您还可以**为他人**视频进行DOU+加热，通过手机端即可使用。

直播间 DOU+

DOU+投放之直播间DOU+

- 直播间DOU+是DOU+服务的一种。
- 是一款为抖音主播提供的**直播间加热**工具，能够增加直播间的**热度**，**曝光率**，从而带来更多观众进入直播间。
- 帮助商家解决直播间**人数少**，**粉丝量少**和**冷启动难**等问题
- 目前分为两种加热方式：**（直接加热直播间）**和**（视频加热直播间）**

DOU+ 投放对象选项

The screenshot shows the DOU+ targeting interface. It includes a top navigation bar with 'DOU+直播上热门', '取消', '自定义观众类型', and '确认'. The main content area is divided into several sections:

- 预计给直播带来观众:** 50-300人. 实际效果与直播质量有关.
- 请选择下单金额:** 100, 500, 2000, 5000.
- 你更在意:** 给观众种草 (highlighted with a red box and arrow), 直播间人气, 直播间涨粉, 观众互动.
- 你想吸引的观众类型:** 系统智能推荐 (highlighted with a red box), 自定义观众类型, 达人相似观众.
- 选择加热方式:** 直接加热直播间, 选择视频加热直播间.
- 支付:** 0, 已抵扣: 100DOU+币, 支付.

Two side panels are also visible:

- 自定义观众类型:** 性别 (单选): 不限, 男, 女. 年龄 (多选): 不限, 18-23岁, 24-30岁, 31-40岁, 41-50岁, 50岁以上.
- 达人相似观众:** 选择达人 (建议大于10个). 此直播间会出现在达人相似观众的推荐页面. 0/20. 添加. 以下为你推荐适合的达人账号 (点击添加): 探探猫, 送你世界, Foto猫, 星原鞋, 虎嫩小, 陈琪琪.

• **系统默认:** 系统智能推荐, 系统根据你的账号、商品类型、粉丝画像进行智能推荐

• **自定义观众类型:** 对自己的粉丝人群性别和年龄段熟悉的用户可以选择

• **达人相似观众:** 投到和自己的粉丝画像相似的达人粉丝, 更加精准

• **新手建议一开始投放可以只选择性别**

比如女装商家选择: 女性

之后可以选择对应的年龄段

预热视频案例



DOU+ 视频加热直播间的展现形式



•选择加热直播间，被触达的用户，在视频流中会刷到加热视频，通过击发用户的兴趣点，点击头像即可进入直播间。

(二) 信息流投放

抖音信息流广告是基于视频动态中的广告

信息流广告的形式有图文、图片、视频等

特点是算法推荐、大数据推荐

可以通过标签进行定向投放，根据自己的需求选择推曝光、落地页或者应用下载等等

信息流投放在抖音APP上的展现形式



•信息流的投放规则

- 信息流投放的广告会出现在粉丝的抖音APP推荐频道上滑第四位
- 广告时长为5S-30S
- 每条广告对每个用户只展示1次, 同一素材最多只能投放1天
- 不支持各种形式的同一素材重复投放

FEED流投放



- FEED流投放的展示效果和DOU+直播间的展示效果一致

- 当粉丝在信息流刷到你的直播间FEED流投放，点击屏幕就能进入你的直播间

- FEED流投放适合高阶直播玩家，直播经验丰富，能根据引流来的用户反馈实时调整自己的直播内容

- 且投放预算较高的商家（FEED流投放门槛10万元起）

**付费投放的底层逻辑是：
花钱买时间，用钱换效率**

新人怎么做DOU+?

1. ROI低于1:2之前建议投放先用DOU+

电商的ROI=花费/销售金额

新人怎么投放DOU+?

**2.通过付费流量的高转化
带动直播重和更多免费流量才是盈
利的关键**

新人怎么投放DOU+?

3. 对新人来说大多数情况下短视频DOU+短视频加热直播间的效果优于直接加热直播间

通过视频进来的粉丝，已经对主播或产品有兴趣是筛选过的精准粉丝

4、高转化投放是和主播节奏完美配合的投放

高转化投放三部曲-1-开播前的投放

A

开播前的投放：流量冷启动（可以通过DOU+投放带来种子用户）

B

加热时间：开播后10-15分钟

C

主播的动作：自我介绍，福利留人
自我介绍展示主播人设，刚开播阶段可以用抽奖，福袋等福利留人

高转化投放三部曲-2-直播中的投放

A

直播中的投放：针对爆款产品（对应的产品视频进行投放）

B

加热时间：开播后10-15分钟,加热时间10-15分钟

C

主播的动作：讲解利润款产品，在人气峰值高效转化

高转化投放三部曲-3-直播中的追投

A

直播中的追投：配合节奏（转化好的产品或者视频进行追投）

B

加热时间：审核时间10-15分钟,加热时间10-15分钟

（已通过一次DOU+的视频，追投可以很快审核通过，个别情况不能审核通过的，可以重新剪辑，组合，再次发布并投放DOU+）

C

主播的动作：掌握节奏，循环过款

“什么情况适合追投？”

参考DOU+带来的数据反馈

投入产出比

购物车点击数

转赞率等数据

视频播放量



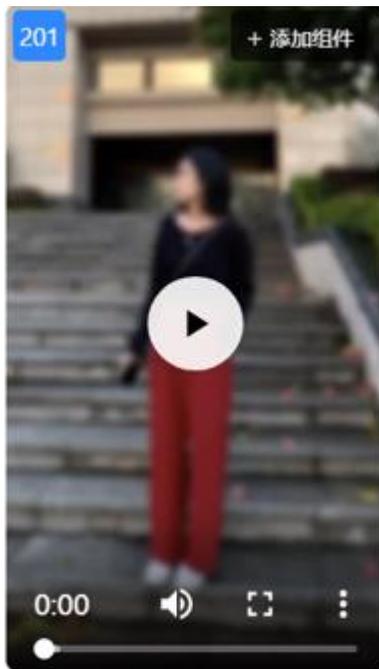
DOU+投放目前还是超级红利

只要ROI能做到1:2或以上

建议DOU+不低于1000元的投放

在还能赚钱的时候，

把投放做到最大化！



标题: “曾经一见你就笑的女孩子...”

发布时间: 2020-08-09 20:01

累计播放量: 2243257

点赞数/点赞率: 68922/3.1%

分享数/分享率: 1498/0.067%

评论数/评论率: 2065/0.092%



标题: 如果事事都如意, 那就不...

发布时间: 2020-08-14 12:41

累计播放量: 67405

点赞数/点赞率: 803/1.2%

分享数/分享率: 23/0.034%

评论数/评论率: 16/0.024%



标题: 低谷期是我自己熬过来的...

发布时间: 2020-08-17 22:47

累计播放量: 245438

点赞数/点赞率: 3783/1.5%

分享数/分享率: 144/0.059%

评论数/评论率: 56/0.023%

追投DOU+的实操案例

参考视频的相关数据

追投点赞率高的视频

追投成交高的产品视频



追投DOU+的实操案例

DOU+投放：500元

播放量：2.52万（超出1.27万）

转化销售额：4130

投入产出比：1比8.2

购物车点击量：1583

抖音的电商全新算法-1

短视频的完播率可以延伸到直播间

直播间的高转化可以反哺短视频

使短视频成为爆款

抖音的电商全新算法-2

在直播间的**转化**最关键!

账号粉丝不是最重要的
视频流量不是最重要的
视频点赞不是最重要的

最近对抖音电商的几点感悟

- 抖音粉丝分为购物用户和非购物用户，目前比例大概为1:4
- 抖音购物用户的比例会继续增长，至少会有2-3亿
- 抖音只想留住“闭环用户”建议大家尽早开通“抖音小店”
- 没有小店，你的账号权重就没有那么高
- 抖音的转化率可以达到6-8%，是因为刷到你的视频或直播间，用户无法收藏店铺和产品，怕下次找不到你了，所以更容易冲动的下单

达人30天抖音电商带货数据

淘你所爱 开播提醒

直播分析 视频分析 **电商分析** 粉丝分析

405 商品款 **1,066.7w** 累计销售额 **124** 关联直播 **657** 关联视频

【会呼吸的西服】·轻薄雪纺西装外套...
 ¥ 59.90
 销量 2.7w 销售额 182w
 直播35个 > 视频24个 >

淘你所爱安娜◆私服推荐~【走路带...
 ¥ 29.90
 销量 2.1w 销售额 126.8w
 直播37个 > 视频17个 >

安娜推荐◆【减磅神裤】高腰宽松垂...
 ¥ 29.90
 销量 1.3w 销售额 37.8w
 直播18个 > 视频12个 >

◆【势不可挡的气质】~简约经典外...
 ¥ 159.00
 销量 1.2w 销售额 205.4w

2020-08-02

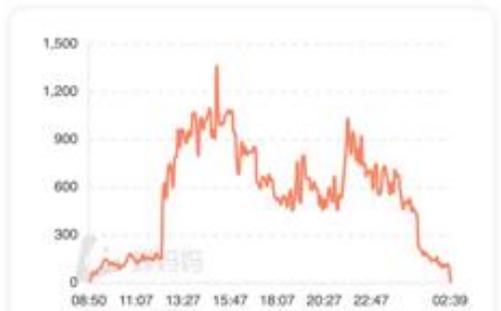
开播时间 08:50 - 02:39
 累计观看 26.7w
 本场音浪 1,023
 本场销售额 67.5w
 平均停留时长 2分12秒

淘你所爱
 抖音号ANNA12580 达人详情 >

人气分析 带货分析 观众分析 连麦分析 礼物分析

人气分析

1,359 人气巅峰 547 平均在线 1.4w 累计点赞 9,143/3.43% 涨粉数/转化率



2020-08-17

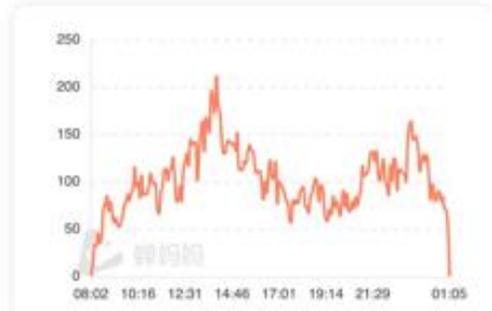
开播时间 08:02 - 01:05
 累计观看 7.6w
 本场音浪 606
 本场销售额 11.8w
 平均停留时长

淘你所爱
 抖音号ANNA12580 达人详情 >

人气分析 带货分析 观众分析 连麦分析 礼物分析

人气分析

211 人气巅峰 101 平均在线 8,777 累计点赞 1,734/2.29% 涨粉数/转化率



达人30天抖音电商带货数据

展示时间 30天

340,572

抖音商详页访问次数

268,786

"我的橱窗"访问次数

9,425,900.85

交易额(元)

87,652

订单量

107.54

单笔价(元)

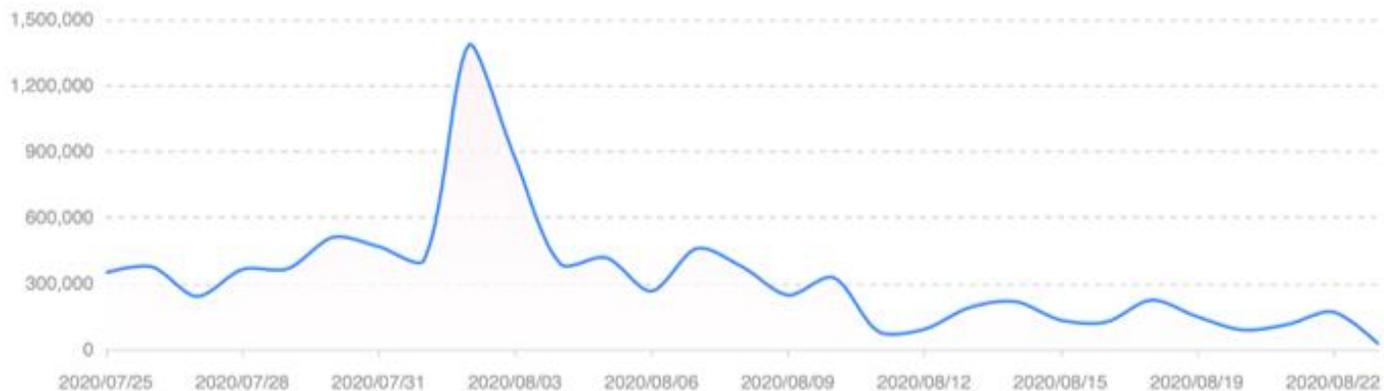
抖音商详页访问次数

"我的橱窗"访问次数

交易额(元)

订单量

单笔价(元)



达人30天抖音电商带货数据

电商视频数据 电商直播数据

展示时间 30天

59

电商直播次数

1,623,718

电商直播时长

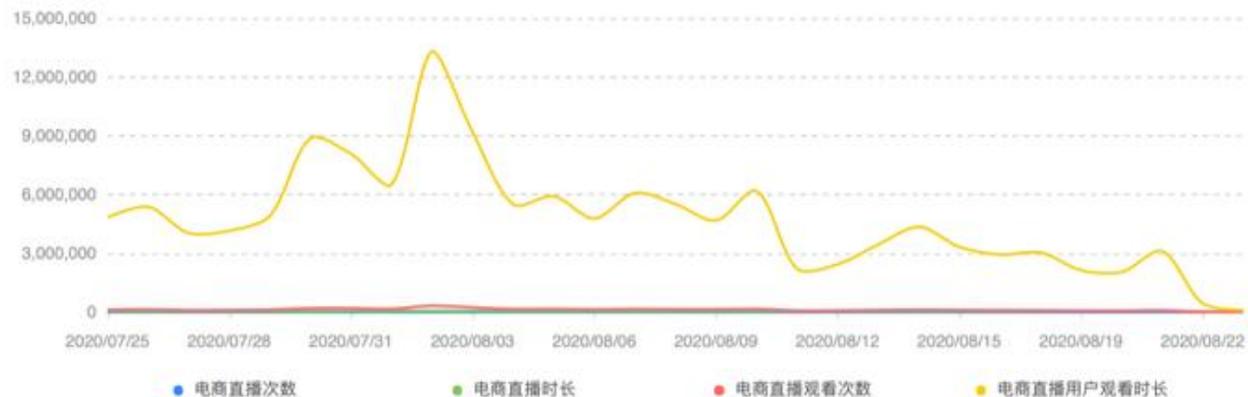
3,534,277

电商直播观看次数

137,407,401

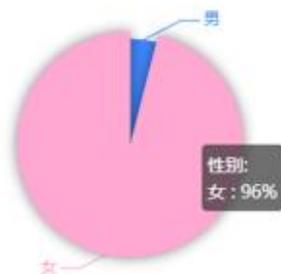
电商直播用户观看时长

展示模块 电商直播次数 × 电商直播时长 × ... 已选4项

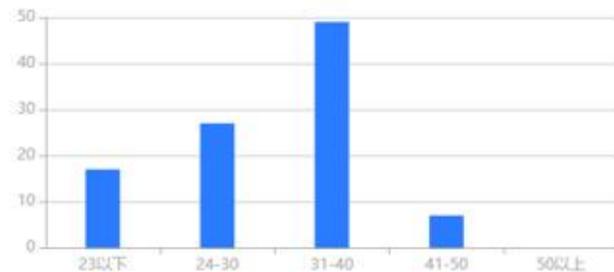


达人抖音粉丝画像

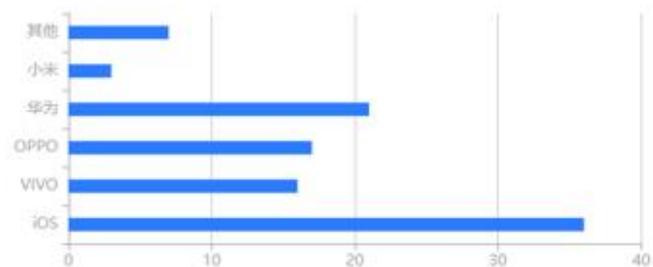
粉丝性别分布



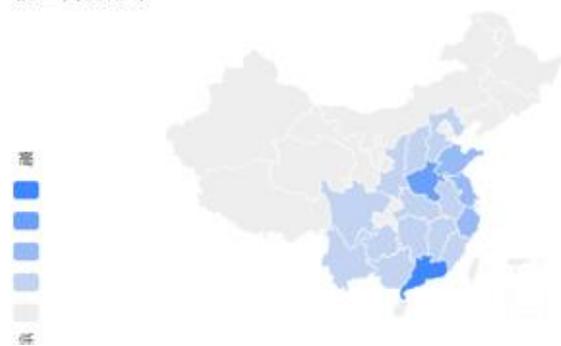
粉丝年龄分布



粉丝设备分布



粉丝省份分布



30天视频播放2.1亿次

核心运营数据

运营指数

7天

15天

30天

主页访问UV

957072



周同比 -75% ▼

新增粉丝

227811



周同比 -138% ▼

粉丝数

583828



周同比 1% ▲

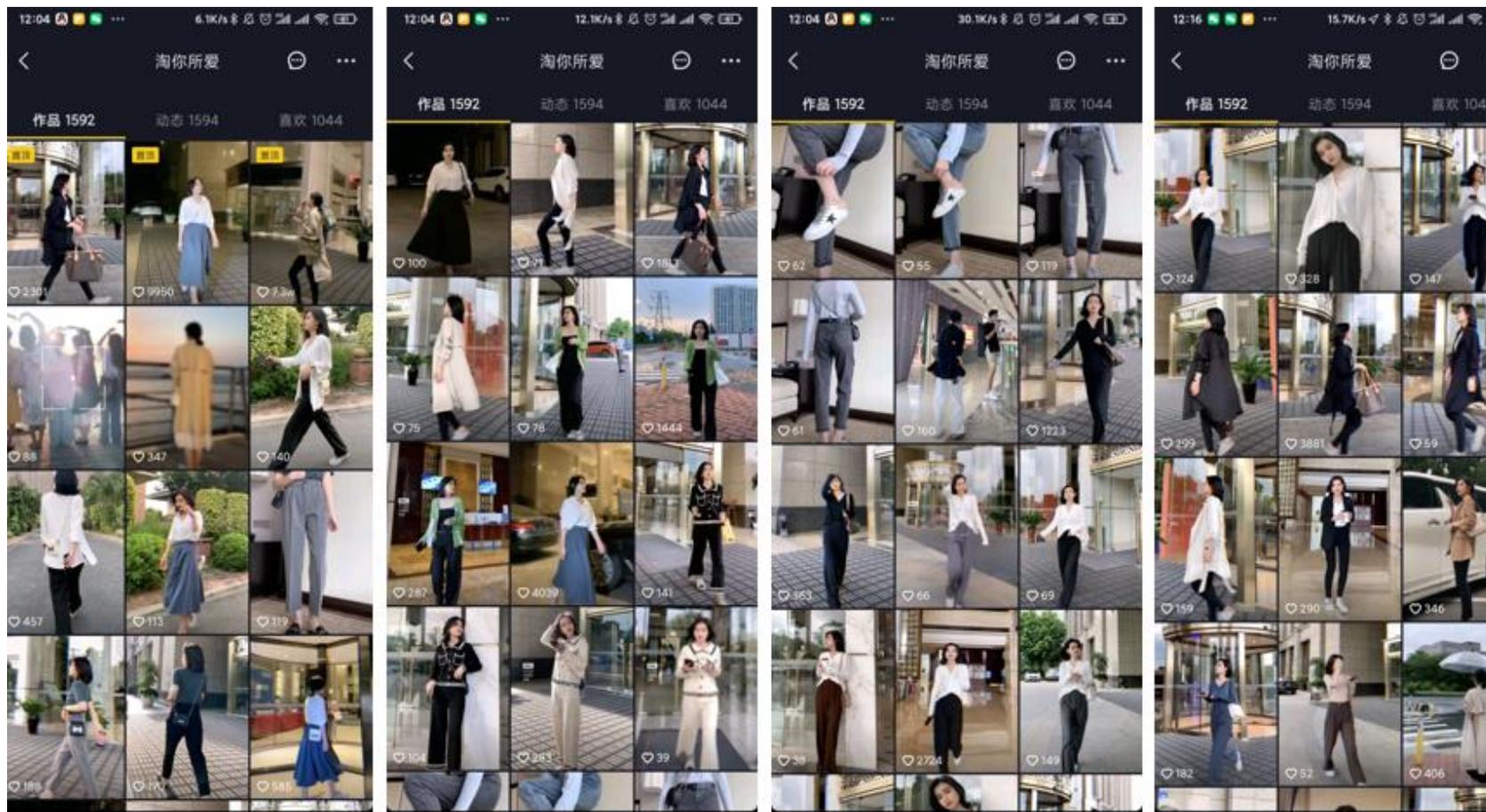
视频播放VV

215600946



周同比 -92% ▼

30天共发布引流视频400+平均 每天发布14个视频



DOU+投放金额约6000每天

**30天DOU+ 18W
小店销售额1000W**

总投入产出比1:55