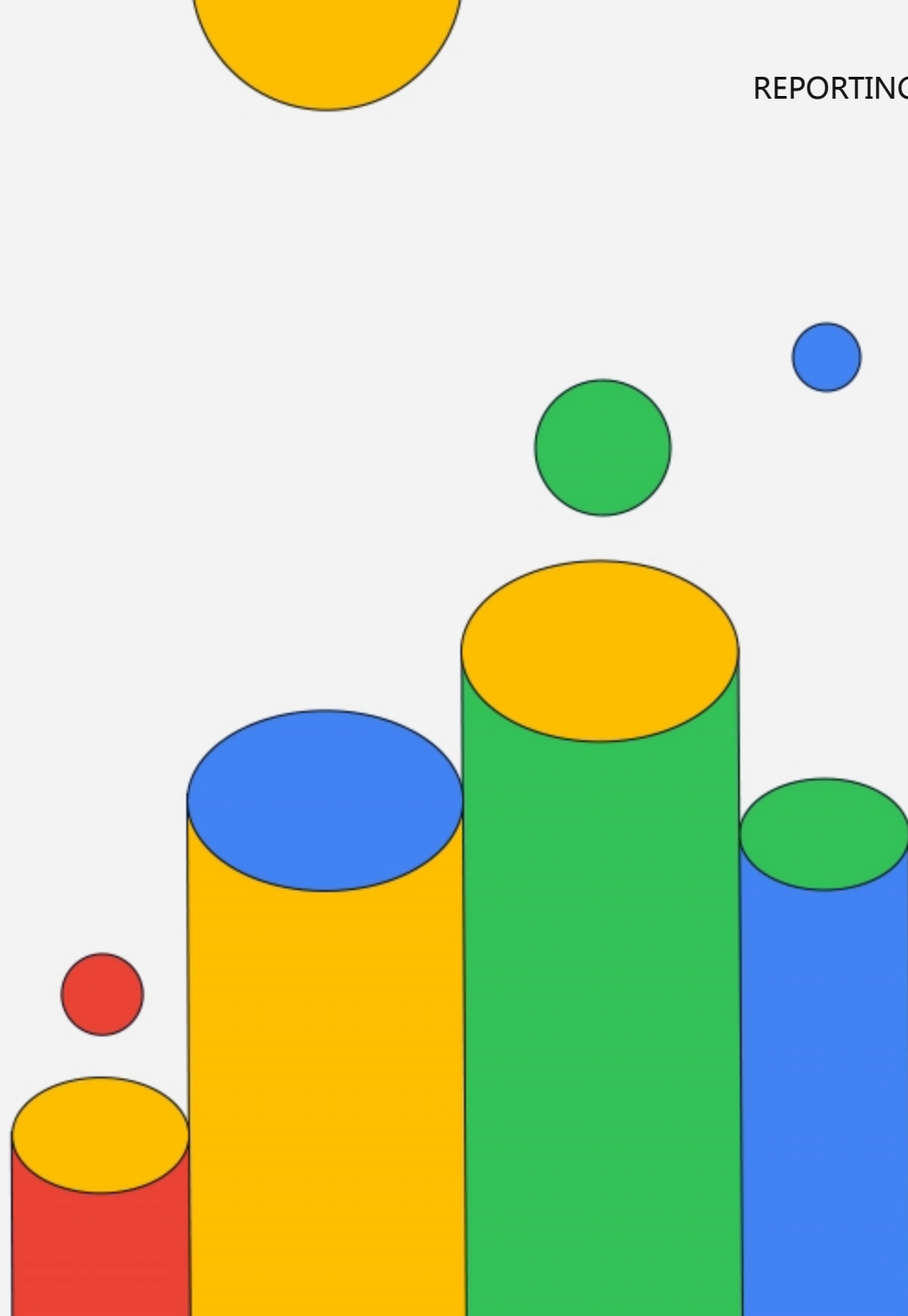


企业利用抖音营销的策略

汇报人：XXX

2024-01-19



 2023

目录

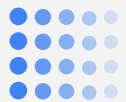
CATALOGUE

- 引言
- 企业抖音营销策略
- 抖音营销的执行与优化
- 案例分享
- 总结与展望

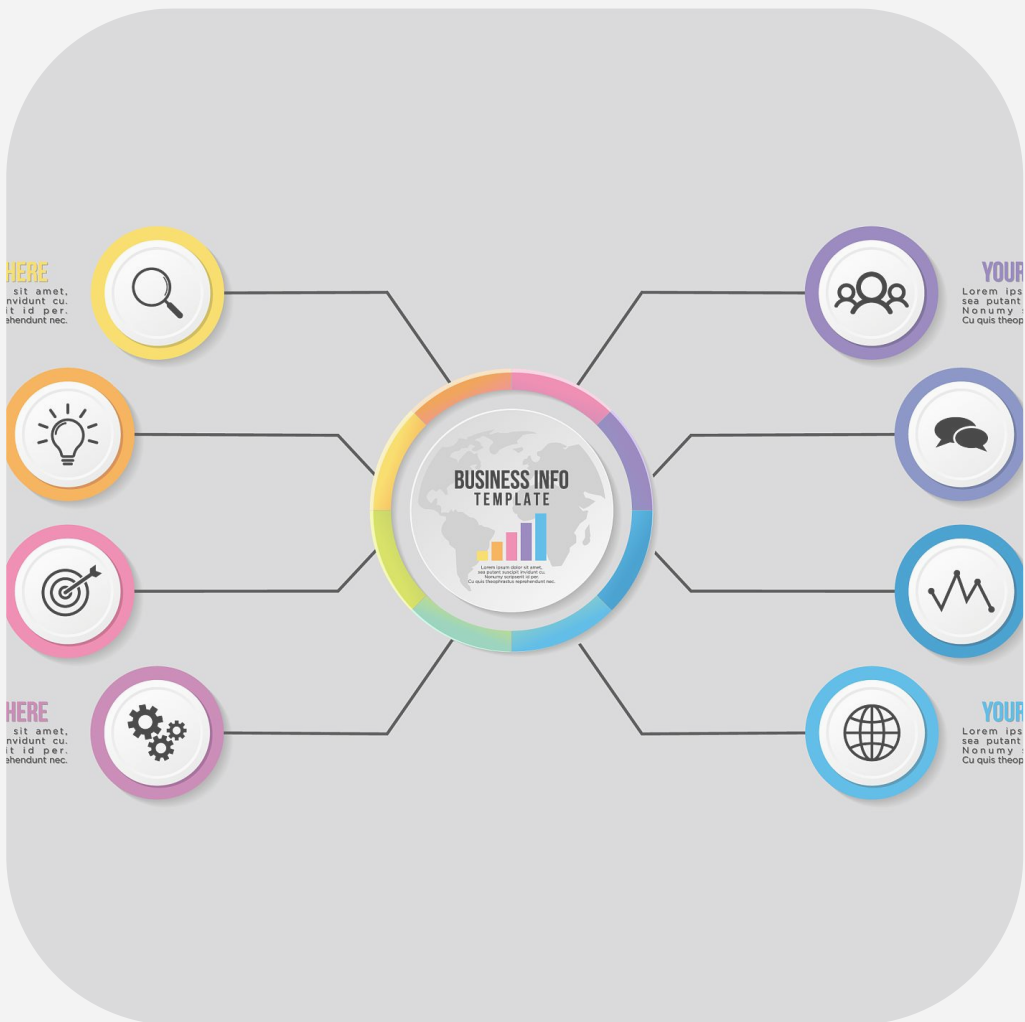
PART 01

引言



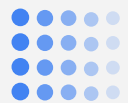


目的和背景



随着互联网的普及和社交媒体的兴起，越来越多的企业开始意识到利用社交媒体平台进行营销的重要性。抖音作为一款广受欢迎的短视频平台，具有巨大的用户基础和商业潜力，成为企业营销的重要战场。

当前，企业在抖音上进行营销的主要目的是吸引潜在客户、提高品牌知名度和销售额。为了实现这些目标，企业需要制定有效的营销策略，充分利用抖音平台的优势和特点。



抖音营销的定义和重要性

抖音营销是指企业通过抖音平台进行的市场营销活动。它包括发布短视频、与用户互动、组织挑战活动等多种形式，旨在吸引目标受众、提高品牌知名度和促进销售。

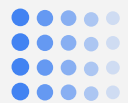
抖音营销的重要性在于其庞大的用户基础和高度活跃的社区。抖音用户数量庞大，且用户群体年轻化，具有较高的消费能力和购买意愿。同时，抖音平台上的内容形式多样，可以满足不同企业的营销需求，实现精准定位和个性化推广。



PART 02

企业抖音营销策略





内容策略

01



内容定位



明确企业抖音账号的内容定位，根据品牌特点和目标受众需求，选择适合的主题和风格。

02



创意制作



注重内容创意，运用短视频、特效、音效等手段，制作有趣、有吸引力的视频内容。

03



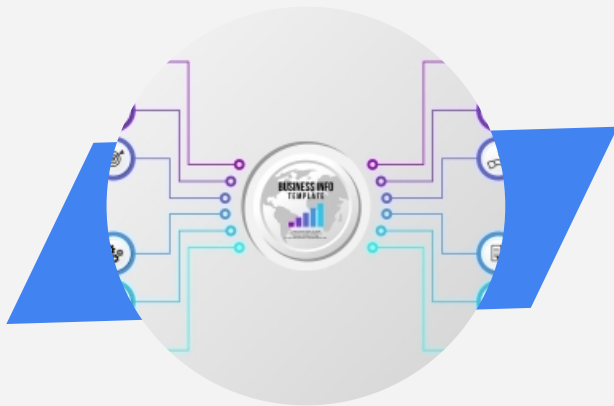
定期更新



保持内容更新频率，持续提供有价值的内容，提高用户粘性和关注度。



定位与受众策略



目标受众分析

深入了解目标受众的特点、需求和兴趣，制定针对性的内容策略和推广计划。



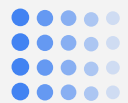
精准定位

明确企业抖音账号的定位，突出品牌特色和优势，树立独特的品牌形象。



数据优化

根据用户反馈和数据分析，不断优化内容定位和受众策略，提高营销效果。



合作与品牌推广策略

合作推广

与其他抖音账号、网红、达人等进行合作，通过互推互粉、联合推广等方式，扩大品牌知名度和影响力。



数据分析

通过数据分析工具，监测营销活动效果，评估投资回报率，为后续的营销策略提供数据支持。



活动营销

利用抖音平台开展各类活动、挑战赛等营销活动，吸引用户参与互动，提高品牌曝光度。



PART 03

抖音营销的执行与优化



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/158011062040006052>