

抖音营销方法分析



汇报人：XXX

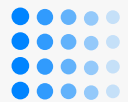
2024-01-19

目 录

- 抖音营销概述
- 抖音营销的策略与方法
- 抖音营销的案例分析
- 抖音营销的挑战与解决方案
- 未来抖音营销的趋势与展望

01

抖音营销概述



抖音平台简介

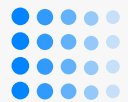


抖音是一款短视频社交平台，用户可以创作和分享短视频，并与其他用户互动。

抖音拥有庞大的用户群体，覆盖各个年龄段和行业领域，为品牌营销提供了广阔的受众基础。



抖音平台具有丰富的功能和工具，如特效、滤镜、贴纸等，为用户和品牌提供了创意发挥的空间。



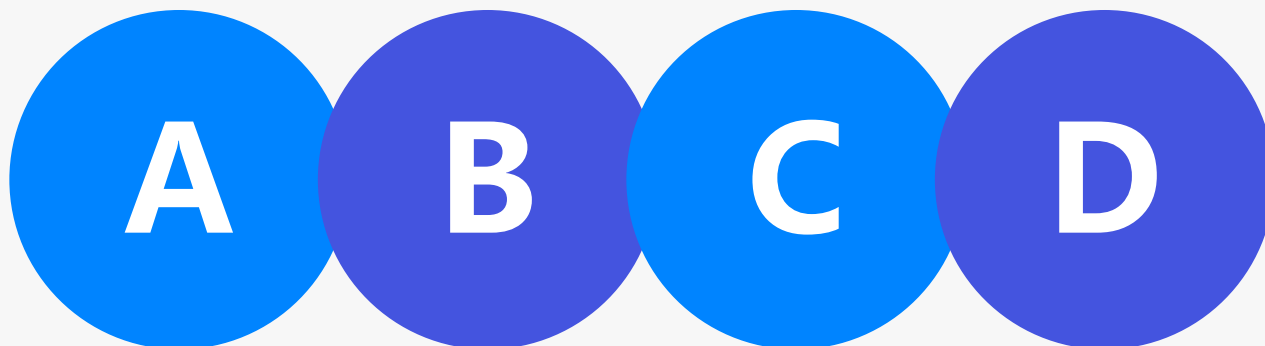
抖音营销的特点与优势

短视频形式易于传播

抖音短视频形式能够快速吸引用户注意力，提高品牌曝光度和认知度。

互动性强

抖音平台上的用户互动性强，品牌可以通过与用户互动，增强用户忠诚度和参与度。

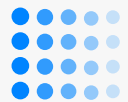


精准定位目标受众

抖音通过用户行为数据和兴趣偏好，能够精准定位品牌的目标受众。

营销效果可衡量

抖音提供了丰富的数据分析和监测工具，品牌可以实时了解营销效果并进行优化。



抖音营销的发展趋势

多元化内容创作

随着抖音用户规模的不断扩大，品牌需要不断创新和丰富内容形式，以吸引用户关注。

数据驱动营销策略

品牌需要充分利用抖音提供的数据分析工具，制定更加精准和有效的营销策略。



社交属性强化

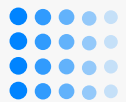
抖音将进一步加强社交属性，通过社交互动提高品牌知名度和美誉度。

跨界合作与整合营销

品牌可以与其他平台、KOL、线下活动等进行跨界合作，实现线上线下整合营销。

02

抖音营销的策略与方法



内容营销

● 内容定位

根据品牌或产品的特点，确定目标受众，制定内容策略，创作符合受众需求的内容。

● 内容形式

利用短视频、直播、图片等形式，创作有趣、有创意、有吸引力的内容，提高用户参与度和粘性。

● 内容更新

定期更新内容，保持新鲜感和用户关注度，同时不断优化内容质量。





活动营销

活动策划

根据品牌或产品特点，制定有针对性的活动方案，如挑战赛、话题讨论、线上互动等。

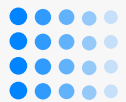
活动推广

利用抖音平台推广活动，吸引用户参与，提高品牌曝光度和用户参与度。



活动评估

对活动效果进行评估，总结经验教训，不断优化活动方案。



合作营销



合作对象

寻找与品牌或产品相关的合作伙伴，如意见领袖、网红、其他品牌等，共同开展营销活动。

合作方式

根据合作对象的特点和需求，制定有针对性的合作方案，如联合推广、品牌代言、资源互换等。

合作效果评估

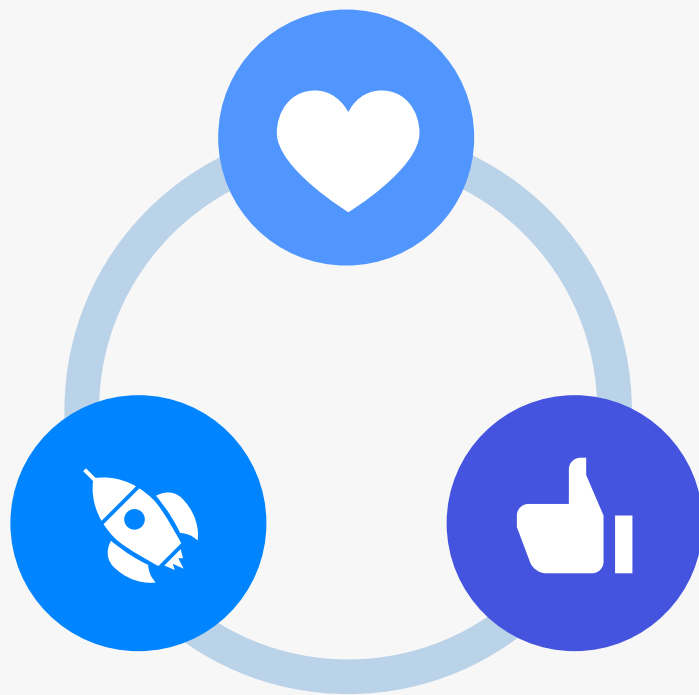
对合作效果进行评估，总结经验教训，不断优化合作方案。

广告形式

选择适合品牌或产品的广告形式，如开屏广告、信息流广告、详情页广告等。

广告投放策略

制定有针对性的广告投放策略，如定向投放、预算控制、出价策略等。



广告效果评估

对广告投放效果进行实时监测和评估，不断优化广告投放策略。

03

抖音营销的案例分 析

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/828101127037006052>