

# 抖音矩阵运营方案



# 目录

CONTENTS

01

短视频的兴起与抖音的

02

发展前景

03

抖音矩阵的魔力

04

抖音矩阵怎么玩？

转化与变现



01

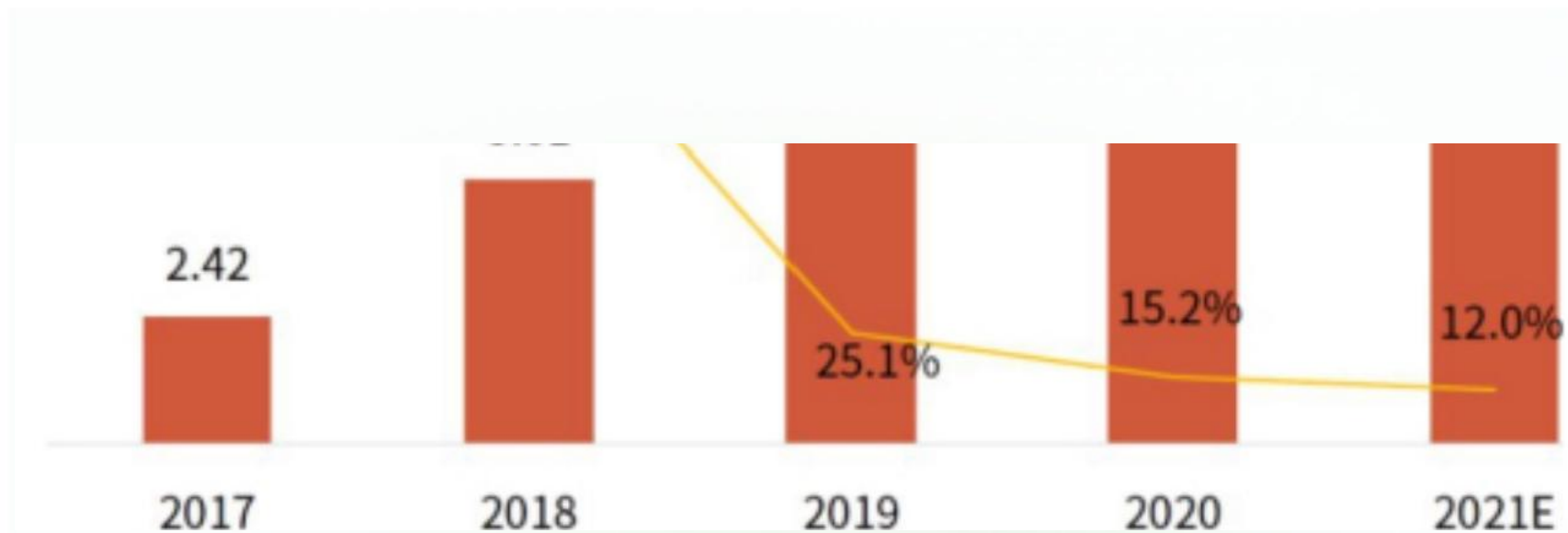
# 短视频的兴起与抖 音的发展前景

# 短视频的兴起

2021年中国短视频用户预计达到8.09亿人

2017-2021年中国短视频用户规模及预测

User Scale and its Forecast of China Micro-Video Industry from 2017 to 2021

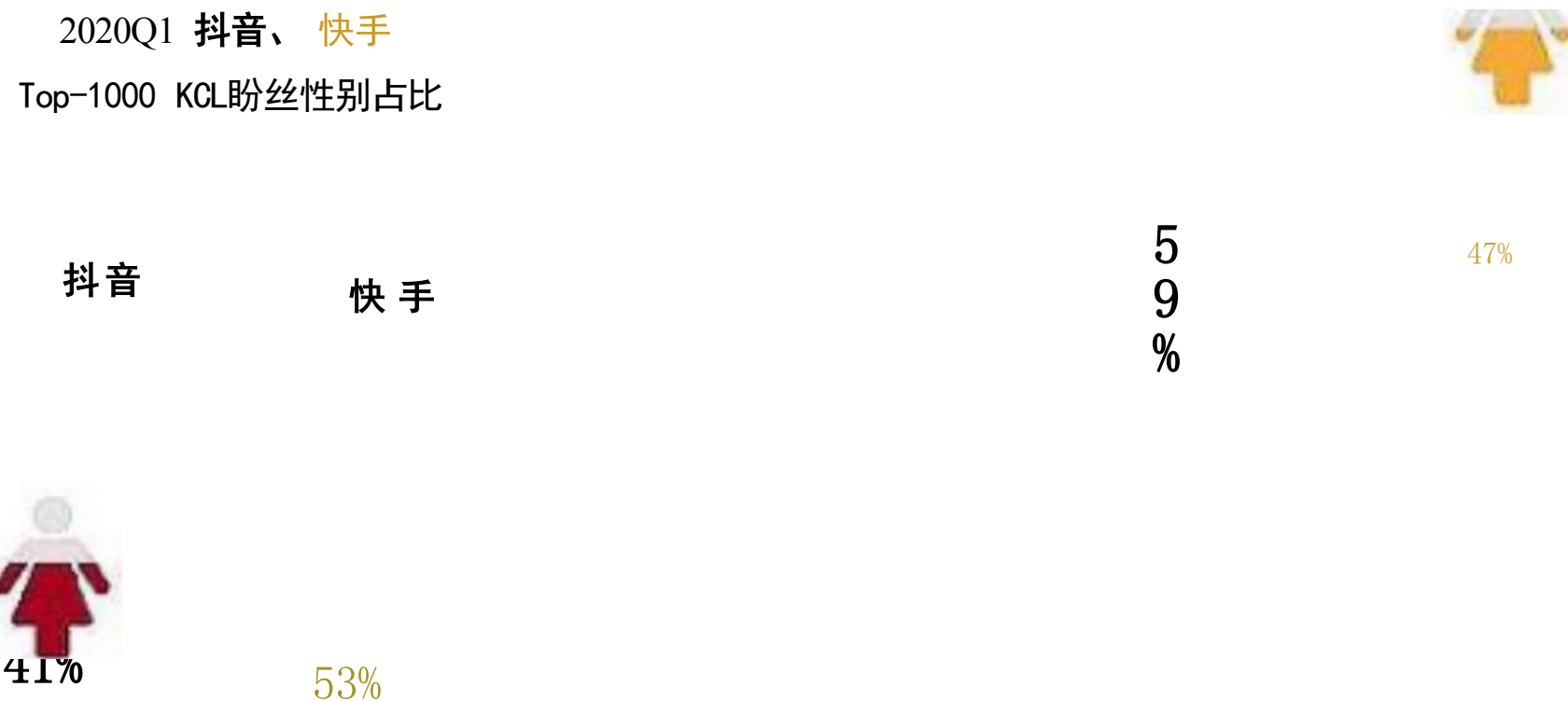


进入移动互联网时代，顺应4G 普及、可预期的5G 应用，短视频进入蓬勃发展阶段，适应移动社交媒体碎片化传播的特点，也有力地助推互联网业态。从历程来看，短视频的出现最初源于传统门户和网络视频分享网站，随着社交网络迅速发展，以更直接的传播优势，使用户量增长明显。

2017年至今，短视频的用户量逐年增长，预计2021年突破8亿人。

# 抖音、快手的数据分析

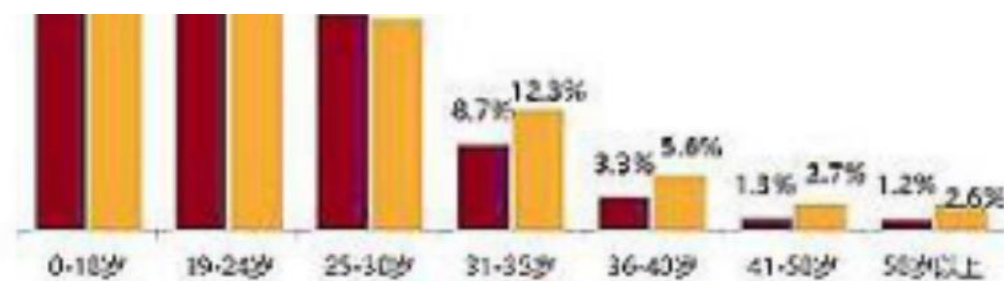
抖音和快手作为两大当前火爆的短视频app，我们公司应该如何选择呢？根据调查限时，抖音在沿海城市和一二线城市分布较多，用户文化程度较高。抖音在三四线城市占比约为40%，而快手占比较大为60%。抖音用户中女性用户占比略高，为59%。这与我商场女性消费占主导相吻合，年龄方面抖音、快手都集中在了20-30岁的年轻客群。抖音在20-30岁的年龄段中比快手占比略高些。总的来看抖音的用户与公司的客群更加符合。



抖音、快手占比最高的都为19-24岁群体；快手35岁以上用户占比约为抖音

### 2020Q1 抖音、快手

Top-1000 KOL份数  
年龄占比



■ 抖音 ■ 快手

# 关于抖音，你了解多少？

## 抖音的兴起

抖音，是由今日头条孵化的一款音乐创意短视频社交软件，该软件于2016年9月20日上线，是一个面向全年龄的音乐短视频社区平台。用户可以通过这款软件选择歌曲，拍摄音乐短视频，形成自己的作品，会根据用户的爱好，来更新用户喜爱的视频。



## 抖音的发展前景

抖音的出现不仅改变了人们的休闲娱乐方式、阅读习惯，还改变了人们的价值取向，形成了具有现代色彩的抖音文化，对信息传播产生了深远影响！随着科技网络技术的不断发展，抖音满足了社会发展需求和用户生活需要！

**紧跟潮流**

我公司也需紧跟潮流做抖音内容。抖音能将商场最新动态、店铺新品上新、以及商场促销活动状态收集拍摄传播。





02



抖音矩阵的魔力

# 抖音矩阵运营的成功案例

## 秦皇岛某旅游公司的智慧旅游MCN 机构

受疫情影响，原本的旅游业务收到影响，该公司看中了新型的短视频领域，利用抖音矩阵，加上现有的导游资源，打造出带有本地特色的智慧旅游MCN 机构，培养自己的“网红”推广本公司的产品。他们的运营方式是统一开展一个话题，员工自主选题，进行拍摄，然后加话题和位置，上传账号，形成矩阵，冲上热门。其中爱在系列的话题播放量最高达到百万，取得了不错的成果。





# 什么是抖音矩阵

抖音矩阵可以理解为一个抖音账号全方位的运营。一个主关键词，一般都是些人名或者品牌公司。然后展开衍生出来的各种不同的全方位的账号。

抖音矩阵可以带上各种关键词。也可以理解为，你搜索这个领域相关的，基本上是很容易搜索到他矩阵下面的账号的。

也可以是从这个主关键词引发出各种各样领域的全方位的账号。如一个人名或者地名。

抖音矩阵账号跟其他app的矩阵是一样的。矩阵账号肯定得分布很多很多账号。各个账号之间可以相互的引流，相互的促进流量。

比如你如果关注了一个在这个矩阵上面的账号。那抖音很容易推荐给你，这个矩阵下面其他的账号，因为他们关联度很高。这样的话各个账号之间就可以相互促进，你要是账号多的话，促进提升就更大更大了。

就比如我们熟知的，攀登读书会应该大家都知道。还有各种各样的城市，也是矩阵运营的结果。还有各大官方号，他们也是采用矩阵运营的结果，比较著名的就是大唐不夜





Search bar with a magnifying glass icon and a close button (X) labeled "取消".

Navigation tabs: 综合, 音乐, 话题, 地. The "音乐" tab is currently selected.

- 樊登读书 (樊登读书) with a blue checkmark and a red "关注" button.
- 听书 (听书) with a blue checkmark and a red "关注" button.
- 职场 (职场) with a blue checkmark and a red "关注" button.
- 亲子 (亲子) with a blue checkmark and a red "关注" button.
- 听书 (听书) with a blue checkmark and a red "关注" button. Below the icon, it says "粉丝210.2w".

# 什么是抖音矩阵

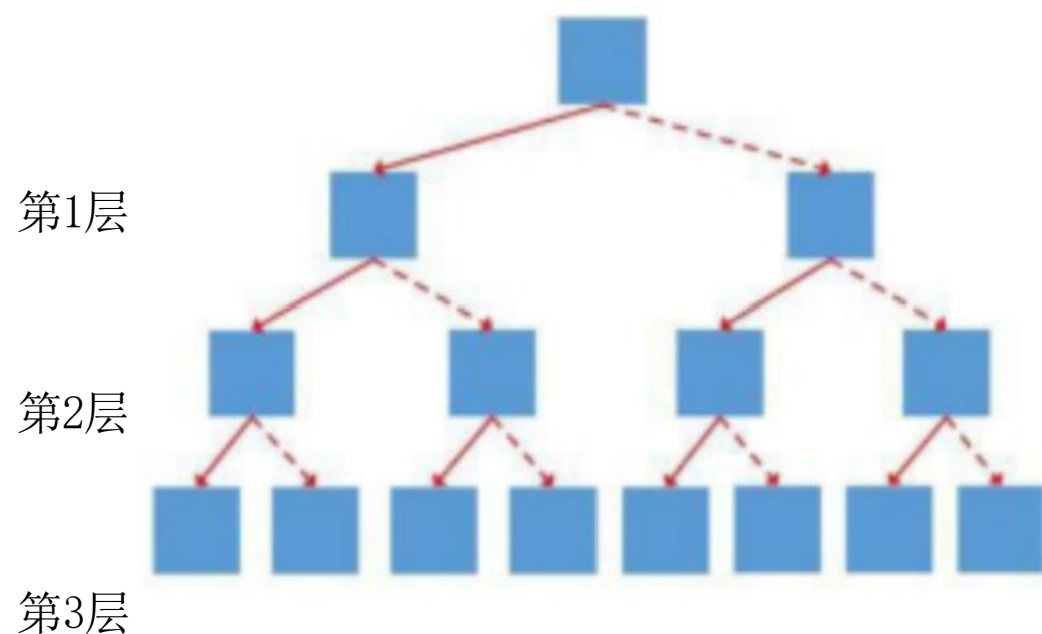
一个人的力量是有限的，那么一群人呢？

抖音矩阵就是利用抖音APP 的逻辑和算法，制造话题营销，进行裂变传播。

微信裂变与抖音裂变的区别？

**微信裂变**通过微信建立微信群，转发朋友圈，进行裂变宣传， 一个人裂变出来的人数是有限的，传播范围也只限于微信中的好友，传播路径狭窄，就像树形图。

**抖音裂变**是利用抖音去中心化特点，打破微信只有好友私域中裂变的局限性，面向所有抖音用户进行公域裂变传播，传播范围大大增加，再根据抖音的低层算法，用账号同时发布制造话题，达到矩阵裂变的效果，帐号越多，形成的矩阵就越大，抖音推流就越多，宣传范围就越广。



第4层

微信私域裂  
变





抖音公域裂变



# 建立抖音矩阵的优势



## 员工资源

我们拥有庞大的员工资源，抖音的普及率也很高，在庞大的员工中甄选优质的vlog主和主播，简单加以培训即可上岗。



## 节省经费

公司自己建立抖音矩阵，矩阵的团员由公司员工担任，市场部运营，节省了人员支出和运营的费用。



## 内容的差异化

团员可根据自己的爱好和特长自由选材发挥，千变万化的矩阵的视频内容，总有一款能get到顾客的点。



## 多点爆发

相比朋友圈的单点爆发，矩阵拥有多点爆发的绝对优势，能把宣传内容更大化的进行传播，使宣传变得具有价值。

# 建立抖音矩阵的优势

## 对比不同渠道的抖音宣传所需费

### 1. 请抖音网红为我们宣传

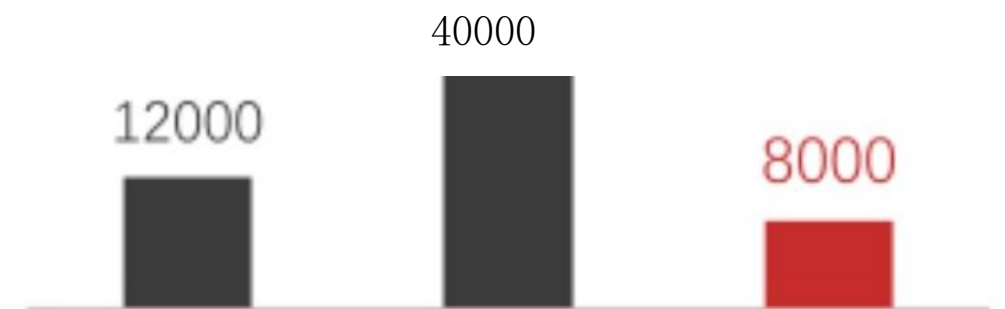
抖音的网红接广告推广有的按播放量算的，有的按粉丝数算的。一般人来说一个粉丝4分钱，想要达到30万的播放量，一次推广的费用是12000元左右。

### 2. 请专业的MCN 机构为我们宣传

专业的MCN 机构分打赏员工和推送视频。打赏员工需要20000元左右，推送视频根据抖音的费用计算，70元/cpm(1cpm=1000 次的曝光)，要想达到30万的播放量，需要21000元元。合计共需要40000元左右。

### 3. 建立抖音矩阵进行宣传

公司自己组件团队进行宣传，前期打赏员工2000元，按0.05元每个粉丝计算，播放量4000人，后期抖+推送流量30万需6000元。30万+的传播人数，共需要8000元。



抖音网红 MCN 机构 建立矩阵

# 抖音网红/MCN 机构和矩阵（团员）的差异

## 抖音网红和MCN机构

借助抖音网红和MCN 机构推广活动，粉丝量有一定的保证，但是不能精准的定位到商场的客群，并且没有连续性，活动结束后，相应的推广也就结束了，及时性较差，减少了顾客与商场的粘性；每个网红风格固定，而顾客千千万，每个门店的客群定位都不同，正所谓众口难调，不能有效转化。

## 矩阵团员

形成矩阵，但是费用过高。

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/447025054002006063>

