

第1章

找准账号定位：快速获取精准流量

学前提示

在做一件事情之前一定要先找准方向，只有这样才能有的放矢。做短视频运营也是如此。那么，如何找准短视频账号的运营方向呢？其中一种比较有效的方法就是找准精准的账号定位。本章笔者将从4个方面为大家介绍如何找准账号定位以及如何获取更多流量。

要点展示

- 做好账号定位，赢在起跑线上
- 快速设置账号，细节不可忽略
- 提高账号权重，获取更多流量
- 养号期间注意，避免账号被降权



1.1 做好账号定位，赢在起跑线上

短视频账号定位就是为短视频账号的运营确定一个方向，为内容发布指明方向。那么，如何进行短视频账号的定位呢？笔者认为，大家可以从以下4个方面进行思考，这一节就来分别进行解读。

1.1.1 短视频定位一，根据自身专长

对于自身具有专长的人群来说，根据自身专长做账号定位是一种最直接、最有效的方法。短视频账号运营者只需对自己或团队成员进行分析，然后选择某个或某几个专长进行账号定位即可。

为什么要选取相关专长作为自己的定位？如果你今天分享视频营销，明天分享社群营销，那么关注社群营销的人可能会取消关注你，因为你分享的视频营销他不喜欢，反之也是如此，“掉粉率”会比较高。记住一点，账号定位越精准、越垂直，粉丝越精准，变现越轻松，获得的精准流量就越多。

例如，“手机摄影构图大全”抖音号的创始人构图君对于手机摄影非常精通，因此这个抖音号的定位就以他自己的摄影专长为主，发布了大量的手机摄影构图知识，吸引了近20万粉丝关注，如图1-1所示。



图 1-1 “手机摄影构图大全”的抖音号

又如，“陆高立教你销售”抖音号的创始人陆高立非常擅长做营销，因此他将这个抖音号定位为分享成交技巧和营销策略类账号，分享了大量超级实用的销售干货，这些短视频让他快速地积累了近30万粉丝，如图1-2所示。



图 1-2 “陆高立教你销售”的抖音号

自身专长包含的范围很广，除了手机摄影构图、营销策略等技能之外，还包括其他诸多方面。例如，抖音短视频上一位名叫“诺思星电商培训”的运营者，他将自己的账号定位为分享短视频直播带货方法的账号，并分享了大量的短视频直播带货的方法，如图 1-3 所示。

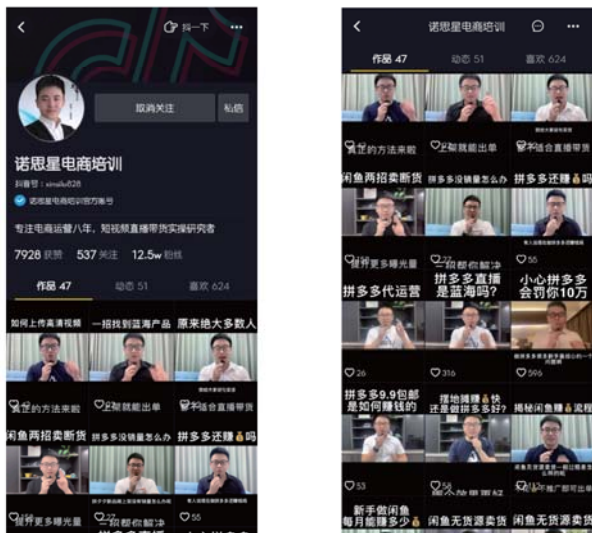


图 1-3 “诺思星电商培训”的抖音号

由此不难看出，只要短视频运营者或其团队成员拥有专长，而该账号发布的



相关内容又比较受欢迎，那么，将该专长作为账号的定位，便是一种不错的定位方法。

1.1.2 短视频定位二，根据用户需求

通常来说，用户需求的内容更容易受到欢迎。因此，结合用户需求和自身专长进行定位也是一种不错的定位方法。

例如，大多数女性都有化妆的习惯，但又觉得自己的化妆水平还不是很高，因此，这些女性通常会对美妆类内容比较感兴趣。在这种情况下，短视频运营者如果对美妆内容比较擅长，那么，将账号定位为美妆账号就比较合适了。

笔者纵观快手与抖音的接单红人类型，除了美妆之外，短视频平台用户普遍需求的内容还有很多，如搞笑、舞蹈、音乐、美食等内容都名列前茅，如图 1-4 所示。



图 1-4 快手与抖音的接单红人类型

再如，许多用户，特别是比较喜欢做菜的用户，通常会从短视频中寻找一些新菜式的制作方法。因此，如果短视频运营者自身就是厨师，或者会做的菜式比较多，或者特别喜欢制作美食，那么将短视频账号定位为美食制作分享类账号就是一种很好的选择。

譬如，抖音上的“贫穷料理”就是一个定位为美食制作分享的账号。在该账号中，短视频运营者会通过视频将一道道菜从选材到制作的过程进行全面呈现，如图 1-5 所示。

因为该短视频账号分享的短视频将美食的制作过程进行了比较详细的展示，再加上许多菜式都是短视频用户想要亲手制作的，所以其发布的视频内容很容易就获得了大量的播放量和点赞量。

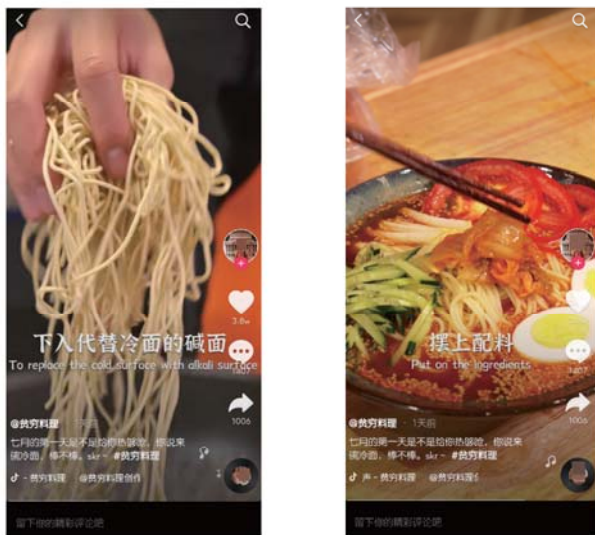


图 1-5 “贫穷料理”的视频

1.1.3 短视频定位三，根据内容类型

如何让你的账号变成“爆款”账号，持续打造爆款视频呢？首先要做的就是找准内容方向，然后找准视频输出的方式。

短视频运营者可以通过为受众持续性地生产高价值的内容，从而在用户心中树立权威，增强他们对你的信任度和忠诚度。

运营者在自己创作内容时，可以运用以下技巧，轻松打造持续性的优质内容，如图 1-6 所示。



图 1-6 运营者自己创作内容的技巧

运营者需要注意的是，账号定位的是目标客户群体，而不是定位内容。因为短视频平台的内容是根据我们的目标客户群体来定位、制作的，不同的客户群体



喜欢不同的内容，所以我们还是要有布局思维，把账号定位与目标客户群体串联起来。

短视频运营者还可以通过自身的内容展示形式，让自己的账号内容，甚至是账号，具有一定的稀缺性。例如，“会说话的刘二豆”定位为一个分享猫咪日常生活的账号，经常会发布以两只猫咪为主角的短视频内容。

如果只是分享猫咪的日常生活，那么只要是养了猫咪的短视频运营者就可以做。但“会说话的刘二豆”的独特之处在于猫咪张嘴叫出声时，她会同步配上一些字幕和配音，如图 1-7 所示。



图 1-7 “会说话的刘二豆”的短视频

这样一来，猫咪说的话就是字幕打出来的内容，而结合字幕和猫咪在视频中的表现，就会让用户觉得猫咪十分调皮可爱。

1.1.4 短视频定位四，根据品牌特色

根据品牌特色做定位又可以细分为两种方法：一是以能够代表企业的卡通形象做账号定位；二是以企业或品牌的业务范围做账号定位。

例如，“三只松鼠”就是一个以能够代表企业的卡通形象做账号定位的短视频账号。在这个账号中经常会分享一些以“三只松鼠”的卡通形象作为主角的短视频内容，如图 1-8 所示。

熟悉“三只松鼠”这个品牌的人群，都知道这个品牌的卡通形象和 LOGO 就是视频中的这三只松鼠。因此，“三只松鼠”的视频便具有了自身的品牌特色，而且这种通过卡通形象表达的内容更容易被人记住。

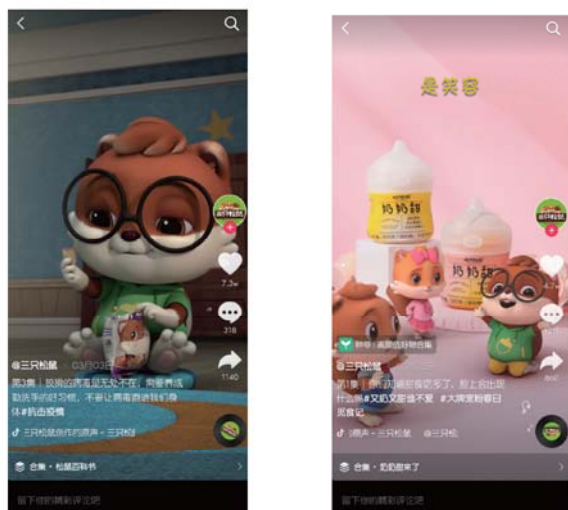


图 1-8 “三只松鼠”的短视频

又如，“华为”是以品牌的业务范围做账号定位的短视频账号，在这个账号中，运营者经常会分享一些以“华为”手机功能作为核心的视频，如图 1-9 所示。



图 1-9 “华为”的短视频

1.2 快速设置账号，细节不可忽略

试想一下，用户在刷短视频时，通常是利用碎片化的时间快速浏览，当他浏览到一个页面的时候为什么会停下来？他停下来的根本原因是被表面的东西吸



引了，那么表面的东西是什么呢？它主要包括账号对外展示的名字、头像、简介和标题等。

1.2.1 快速注册账号，确定账号类型

下面笔者为大家介绍抖音号和快手号的账号注册方法。

1. 抖音号

抖音是当下最热门的短视频 App，它会根据用户的地理定位、年龄和喜好不断地优化自己的算法，从而不断贴近用户的审美和偏好。很显然，抖音通过以下几个运营技巧走在了短视频行业的前列。

- 原创及其原创支持，原创工具及其以粉丝为基本 KPI（Key Performance Indicator，关键绩效指标）的标准机制。
- 把握用户从众心理，从众心理（conformity behaviour）就是推广势能，就是广告空间，就是内在动力。
- 强大的社交机制，抖音 App 兼具微博和微信的社交功能，如“发现”“关注”“消息”等。
- 视频简洁明了，抖音采用 15 秒的短视频机制，记录生活中灵感爆发的瞬间。

在了解抖音的运营机制之后，运营者开始注册抖音账号。抖音的账号注册比较简单，运营者可以直接用手机号进行验证登录，如图 1-10 所示。同时，运营者也可以使用第三方平台账号进行登录，如图 1-11 所示为用头条号进行授权登录。



图 1-10 抖音登录



图 1-11 用头条号进行授权登录



2. 快手号

快手号的注册与抖音一样，快手也无须进行相关的注册操作，只需用手机号和相关平台的账号，即可登录快手平台，如图 1-12 所示。

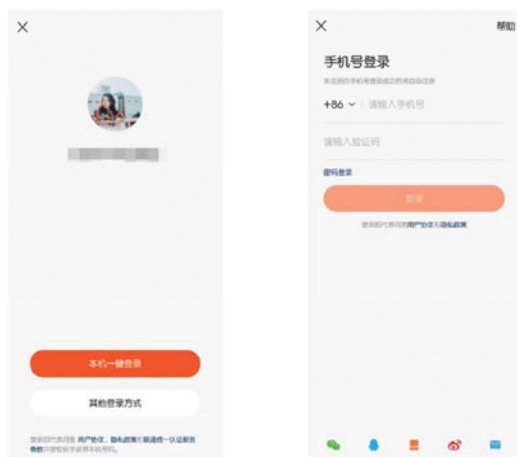


图 1-12 快手登录界面

1.2.2 账号加“V”，显示效果更好

运营者要想在短视频平台上占据一方阵地，还必须进行认证。运营者可以在短视频平台的“设置”界面中选择“账号与安全”选项，申请加“V”，如图 1-13 所示。

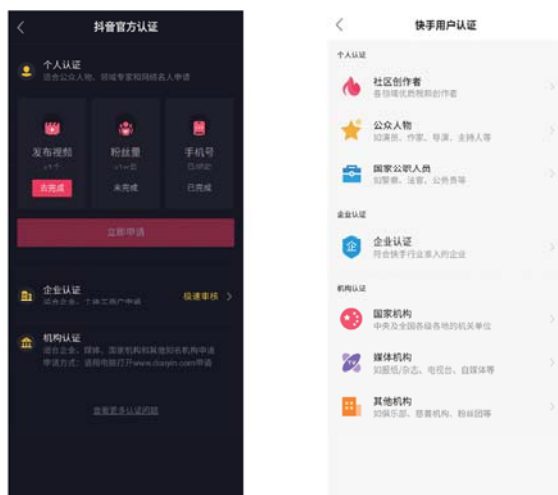


图 1-13 抖音（左）和快手（右）账号加“V”



申请之后只需要等待官方的审核即可，只要你的资料属实，审核会很快通过的。审核通过后，就会在个人资料里显示官方认证的字样了。抖音个人认证为黄色的“V”，企业机构认证为蓝色的“V”，如图 1-14 所示。

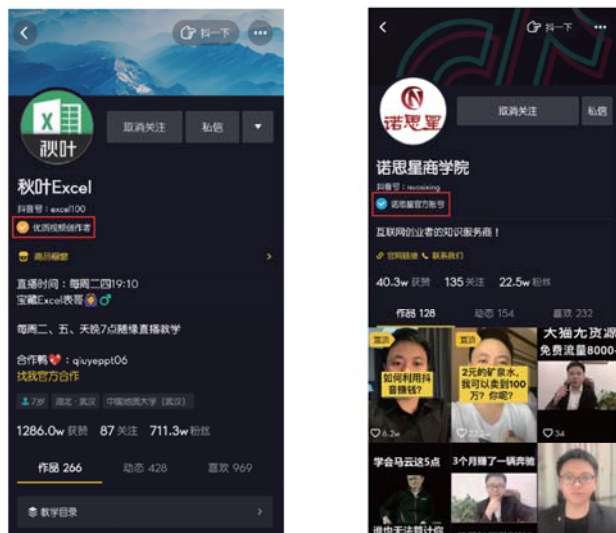


图 1-14 抖音个人（左）和企业机构（右）账号加“V”

快手个人认证为红色的“V”，企业机构认证为蓝色的“V”，如图 1-15 所示。

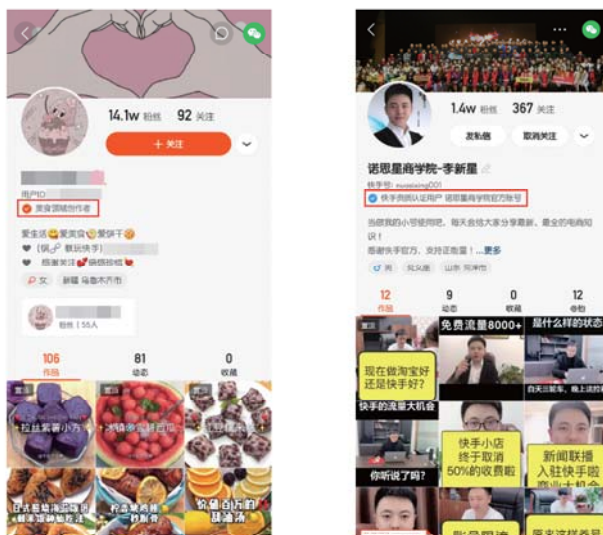


图 1-15 快手个人（左）和企业机构（右）账号加“V”

同样的内容，不同的账号发出来的效果是完全不一样的，尤其是认证的账号



和没有认证的账号，差距非常大，为什么会出现这种情况呢？因为短视频平台在给你一定流量和推荐的时候，其实也会衡量你的账号权重。

做过今日头条的运营者就会发现，老账号的权重和新账号的权重，以及开了原创和没有开原创的账号，它们的差别很大。在短视频上面也是一样的，一个没有加“V”的账号很难超过一个加“V”的账号，因此账号包装非常重要。当你注册账号后，即使是付费，也要让你的账号绑定一个认证的微博，同时你的账号也会显示加“V”。

1.2.3 利用名字优势，命名简单易记

短视频账号的名字需要有特点，而且最好和定位相关。下面以抖音平台为例，具体操作步骤如下。

步骤 01 登录抖音短视频 App，进入“我”界面，点击界面中的“编辑资料”按钮，如图 1-16 所示。

步骤 02 进入“编辑资料”界面，选择“名字”选项，如图 1-17 所示。



图 1-16 点击“编辑资料”按钮



图 1-17 选择“名字”选项

步骤 03 进入“修改名字”界面，在“我的名字”文本框中①输入新的昵称；②点击“保存”按钮保存，如图 1-18 所示。

步骤 04 操作完成后，返回“我”界面，可以看到此时账号名字已经完成了修改，如图 1-19 所示。



图 1-18 “修改名字”界面



图 1-19 完成名字的修改

在设置账号名字时有 3 个基本的技巧，具体如下。

- 名字不能太长，太长的话，用户不容易记忆。
- 名字尽量不要用生僻字或过多的表情符号。
- 最好能体现人设感，即看见名字就能联系到人设。人设包括姓名、年龄、身高等人物的基本设定，以及企业、职位和成就等背景的设置。

这样的话，平台用户一看就知道你是做什么的，如果他对你的业务有相关需求，便会直接关注你的账号。

1.2.4 设置账号头像，展现独特之处

除了账号的名称能够代表你之外，头像也是你的另一张名片，所以账号的头像也需要设置得有特点，必须展现自己吸引人的一面，或者展现企业的良好形象，能够让人一眼就记住你，或能够让人一看到你的头像就想起你。

在设置账号头像时有 3 个基本的技巧，具体如下。

- 头像一定要清晰，清晰的头像在视觉上给人一种舒适的感觉，例如，抖音号“星空下的王老飞”的头像就设置得很清晰，如图 1-20 所示。
- 个人人设账号一般使用账号运营者本人的肖像作为头像，例如，抖音号“周圣超”的头像，如图 1-21 所示。
- 团体人设账号可以使用代表人物形象作为头像，或者使用公司名称、LOGO 等标志。

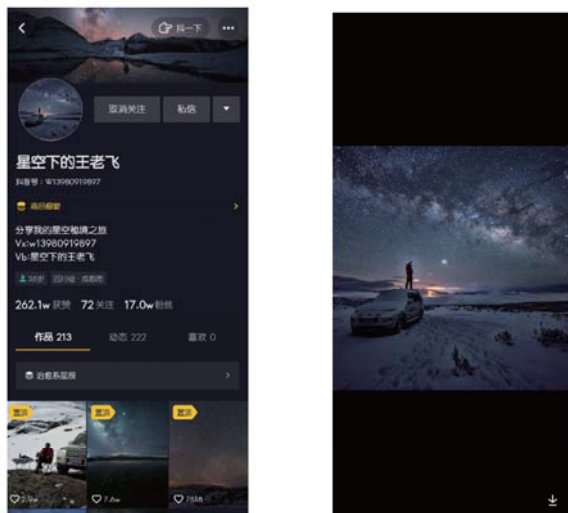


图 1-20 抖音号“星空下的王老飞”的头像



图 1-21 抖音号“周圣超”的头像

短视频运营者可以进入账号的“编辑资料”界面，通过相册选择或拍照选择头像即可进行修改。

1.2.5 添加个人简介，最好简单易懂

除了头像、昵称的设置之外，短视频运营者还可以在“编辑个人资料”界面中填写性别、生日 / 星座、所在地和个人介绍等个人资料。



在这些资料中，短视频运营者需要注意的是账号简介，其主要原则是“描述账号 + 引导关注”，基本设置技巧如下。

- 前半句描述账号特点或功能，后半句引导关注，一定要明确地出现关键词“关注”，如图 1-22 所示。
- 运营者可以在简介中巧妙地推荐其他账号，但不建议直接出现“微信”二字，如图 1-23 所示。



图 1-22 在简介中引导关注



图 1-23 在简介中巧妙地推荐其他账号

- 简介可用多行文字，但一定要在其中出现“关注”两字，如图 1-24 所示。



图 1-24 在简介中出现“关注”两字



1.2.6 上传个人封面，展示吸粉特质

短视频封面决定了用户对账号作品的第一印象，笔者建议运营者必须结合要输出的内容来展现封面特点，基本技巧如图 1-25 所示。

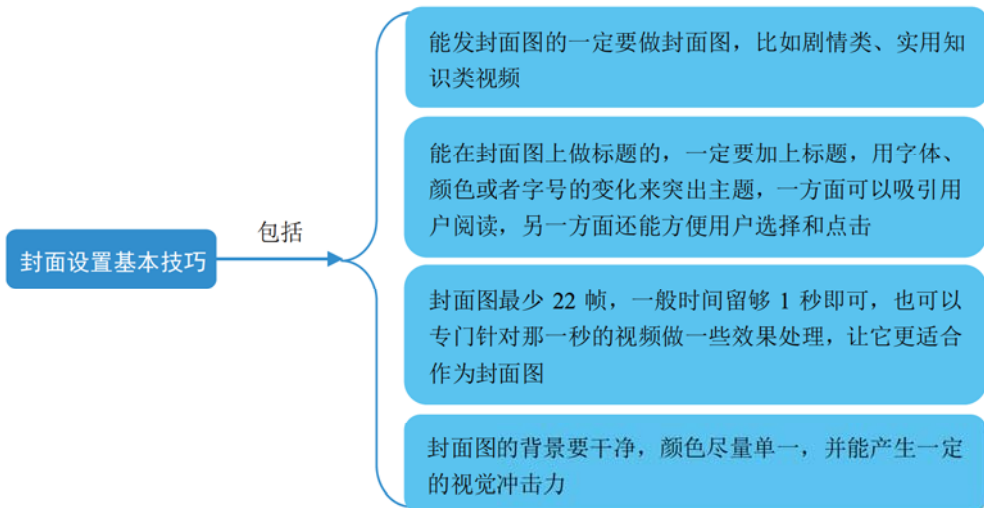


图 1-25 封面设定的基本技巧

另外，短视频运营者可以将抖音的默认封面设置为动态展现效果，以此能够吸引更多用户点击观看。运营者只需要进入“设置”|“通用设置”页面，打开“动态封面”开关即可，如图 1-26 所示。



图 1-26 设置动态封面



1.2.7 拟定视频标题，尽量短小精悍

短视频平台的内容标题不宜太长，通常要在两行内结束，如图 1-27 所示。用户可以在标题的最后 @ 抖音小助手，如果被它看到并且你的内容足够好，就有机会上精选，如图 1-28 所示。

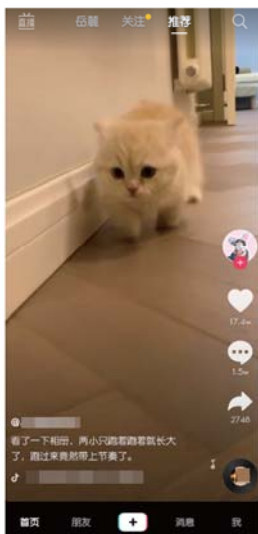


图 1-27 抖音短视频标题



图 1-28 标题中 @ 抖音小助手

1.2.8 其他信息填写，提高吸引力度

除了名字、头像、简介、封面和标题之外，短视频账号运营者还可以对学校、性别、生日和地区等账号信息进行设置。这些资料只需进入“编辑个人资料”界面便可以直接进行修改。

在这 4 类账号信息中，学校和地区相对来说更重要一些。学校的设置，特别是与账号定位一致的学校信息的设置，能让用户觉得账号运营者更加专业，从而提高账号内容对用户的吸引力。而地区的设置，则能更好地吸引同城短视频用户的关注，从而提高账号运营者旗下实体店的流量。

以抖音短视频 App 设置学校为例，具体操作步骤如下。

步骤 01 登录抖音短视频 App 后，进入“我”界面，点击“编辑资料”按钮，进入“编辑个人资料”界面后，点击“学校”后方的“点击设置”按钮，如图 1-29 所示。

步骤 02 操作完成后，进入“添加学校”界面，如图 1-30 所示。在该界面中，抖音运营者可以对学校、院系、入学时间、学历和展示范围进行设置。



图 1-29 点击“点击设置”按钮



图 1-30 “添加学校”界面

步骤 03 信息设置完成后，**①**点击界面上方的“保存”按钮。操作完成后，弹出学校信息修改提示框；**②**点击对话框中的“提交”按钮，如图 1-31 所示。

步骤 04 操作完成后，将自动返回“编辑个人资料”界面，如果此时学校后方出现了相关信息，就说明学校信息设置成功了，如图 1-32 所示。



图 1-31 弹出学校信息修改提示框



图 1-32 学校信息设置成功

1.3 提高账号权重，获取更多流量

短视频账号在运营的过程中，需要通过养号来提高账号的权重，从而让账号获得更多的流量。那么，如何提高账号的权重呢？本节笔者将为大家介绍 3 种



方法。

1.3.1 用移动数据登录几次

用手机移动数据登录几次账号，这个操作是必须要做的。如果你的手机连了 Wi-Fi，你可以在养号阶段适当地断掉 Wi-Fi 连接，用手机移动数据刷一下短视频，这样可以防止系统判定你的账号为营销号。

通过不断切换 Wi-Fi 和手机移动数据来连接网络，可以让系统知道你的账号是一个正常的活跃账号，从而给你更多的流量推荐，提升账号的权重，这样发布的作品上热门的概率会更大。

1.3.2 刷首页推荐同领域内容

刷首页推荐，找到同领域的内容也是一种有效的加权动作。有的人问看不见同领域的内容怎么办。

比如，你做的是非常冷门的一个领域，这个领域不一定能得到首页推荐的内容，那么你只要搜索这个领域的关键词就可以了。比如做家纺的，可以搜家纺、被罩、窗帘、被单、枕头等关键词。通过搜索关键词，可以快速找到与该领域相关的内容，然后点击进去观看就可以了。

又如，在抖音的搜索界面输入“家纺”，下面会出现与它相关的关键词，我们可以点击想看的关键词，进入后就可以看到相关内容了，用户可以查看其他做家纺领域的内容，如图 1-33 所示。

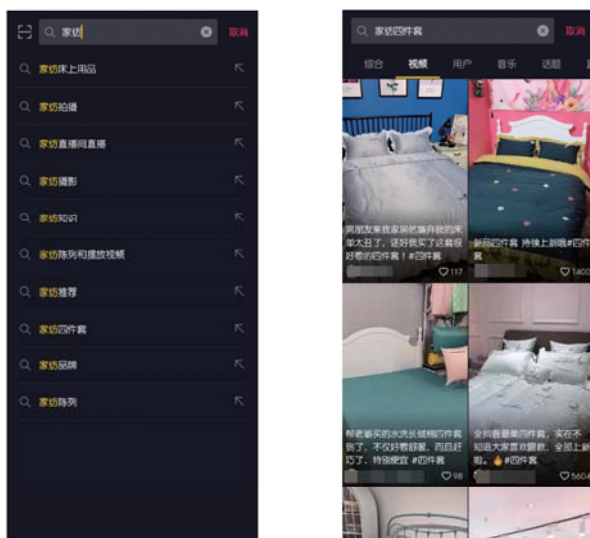


图 1-33 “家纺”领域的相关内容



专家提醒

翻一翻抖音的热搜榜单也可以达到账号加权的目的是。例如，在抖音的搜索界面中有一个“猜你想搜”板块，该板块会显示抖音用户近期经常搜索的内容。

翻看该内容，我们可以了解广大抖音用户感兴趣的内容主要有哪些，然后通过将这些内容和自身定位相结合，来打造更加吸引粉丝的短视频。

1.3.3 让系统记住你的位置和领域

刷同城推荐，让系统记住你的位置和领域可以让你的账号加权。养号阶段刷同城推荐内容是很有必要的。系统会通过你刷同城推荐获取你的真实位置，从而判断你的账号并非在用虚拟机器人进行操作。

哪怕同城上没有同领域的内容，你也要刷一刷、看一看。这个是能够让系统记住你真实的位置，避免误判你是一个虚拟机器人的有效操作。因为系统是严格打击机器人操作的，这样做能有效地避免系统误判。

以抖音为例，进入短视频平台之后，只需点击“同城”模块，便可以进入“同城”界面。“同城”界面的上方通常会出现同城直播，向上滑动页面，还可以看到许多同城的短视频。另外，系统会根据你所在的位置，自动进行定位。如果定位不准确，或者需要将地点设置为其他城市，可以进入“选择地区”进行选择，让系统记住你的位置，如图 1-34 所示。



图 1-34 设置位置



专家提醒



维持短视频平台正常的使用频率，能够让系统明白你的账号是正常运营的。而对于正常运营的活跃账号，短视频平台官方是会进行鼓励的。

当然，使用短视频平台也应该有节制，如果每天的使用时间过长，比如，一天刷短视频超过了12小时，那么系统可能也会将该账号断定为非正常运营。

1.4 养号期间注意，避免账号被降权

在运营短视频的过程中，有一些行为可能会受到降权的处罚。因此，在运营过程中，特别是在养号期间，一定要尽可能地避免。这一节就来和大家介绍可能会让短视频账号降权的3种行为。

1.4.1 频繁更改账号信息

养号阶段最好不要频繁地更改账号的相关信息，因为这样做不但可能让你的账号被系统判断为非正常运营，而且在修改信息之后，由人工进行审核还会增加短视频平台相关人员的工作量。

当然，一些特殊情况修改账号信息还是有必要的。

- 注册账号时，为了通过审核，必须要对账号的相关信息进行修改。
- 系统消息告知你的账号信息中存在违规信息，为了使账号能够正常运营，此时就有必要根据相关要求来进行相应的修改。

专家提醒



如果你用同一Wi-Fi登录多个账号，那么系统很可能会认为你同时在运营几个短视频账号，甚至会认为你是在用虚拟机器人运营账号，这很可能会被判定为运营异常而受到降权处罚。

1.4.2 养号期间随意发视频

养号期间短视频平台会重新审视你的账号权重，此时最好不要随意发视频。如果你发的视频各项数据都不高，那么，短视频平台就会认为你的视频质量比较差，从而对你的账号进行降权处理。

因此，在养号期间，我们要重点发布一些优质的内容，让系统认为你是一个优质的短视频创作者。例如，抖音号“陆高立教你销售”账号在刚开始建号的时候，发布的视频“即兴演讲万能公式”就是一条优质视频，点赞达到了13.5W，转



发达到了 2.2W，评论 1416 条，这对于一个处于养号期间的账号来说已经是非常好的成绩了，如图 1-35 所示。



图 1-35 抖音号“陆高立教你销售”账号发布的优质视频



专家提醒

大多数人打开短视频平台之后，即便因为某些事情暂时不用了，也不会退出之后马上又登录。因此，如果你频繁地登录又退出账号，那么系统自然而然就会认为你是在用虚拟机器人进行操作。

1.4.3 频繁地重复同一行为

有的短视频运营者想要提高账号的活跃度，又不想花太多时间，于是选择频繁地重复某一行为。比如，有的短视频运营者对他人的视频进行评论时，都是写：“真有意思！”需要注意的是，当你重复用这句话评论几十次之后，系统很有可能会认为你的账号是在用机器人进行操作。

因此，我们在回复用户评论的时候，需要多花点心思，用不同且有意思的内容，来提升用户评论的积极性。

例如，抖音号“星空下的王老飞”在自己发布的短视频里对每个用户的评论都给予了不同的回复，让粉丝觉得他在很用心、很认真地与大家进行互动，因此粉丝也会更积极地去评论和回复，如图 1-36 所示。

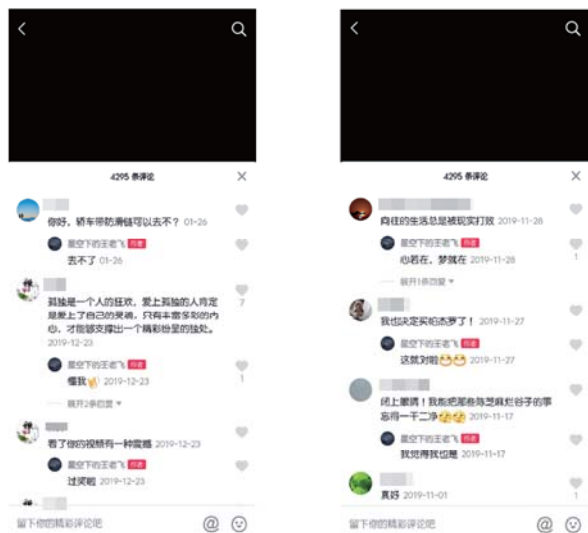


图 1-36 某抖音账号的评论回复

专家提醒



在运营短视频的过程中，最好是“1机1卡1号”。也就是说，一个手机中只有一张手机卡，这张手机卡只运营一个短视频账号。

如果你用同一个手机注册多个短视频账号，那么系统极有可能会判定你在用虚拟机器人同时运营多个账号。