

## TikTok 的玩法指南

最新报道显示，根据追踪互联网流量的云基础设施公司 Cloudflare 的数据，TikTok 是 2021 年全球访问量最大的互联网站点，超过了去年的领头羊——Alphabet 公司旗下的谷歌。

TIKTOK的生态和商业化进程，正在逐步完善和成熟。中国卖家如何借势TIKTOK开启品牌出海之路，TIKTOK平台又有哪些营销玩法。

### 一、中国玩家如何把握出海机会？

过去很长时间欧美品牌在表达的内容都是树立一个形象，向全球所有用户无差别表达，但是基于数字化、大数据、人群标签，每个地区、每个人群对于每个商品表达接受能力都是不同的，而中国品牌已经在抖音和快手上掌握的能力，可以在数字化时代中让品牌表达能力达到更强。

目前 TikTok 平台的三大主流玩法主要氛围三类:品牌玩法、获客玩法、转化玩法。

品牌或企业在平台的变现方式主要依赖**账号广告、电商带货、知识付费**；而在电商带货方式上，主要有**账号橱窗/独立站、短视频投流、直播小黄车**三种。

中国品牌出海有着几大先天的优势：

- 1、基于成熟的国内电商及直播生态所汇聚的人才体系
- 2、基于工厂形成的柔性供应链
- 3、基于品牌形成的数字化营销能力

但是我们依然会面临，文化价值观融合、平台管控和政策危机、全球化团队操盘方法等众多挑战。

TikTok 最大的红利爆发期是未来 1-1.5 年，具备商品价值内容输出能力的品牌，将收获更多红利。品牌应该在 TikTok 平台找寻属于新人群、新场景的品类机会，比如创新品类的爆品空间、成熟品类的创新功能、成熟品类的另类表达。比如从创新品类来看，要有足够强的供应链优势或者愿意押注爆品；成熟品类的创新功能，比如冲牙器，中国有便携式的素士，还有便携式的吹风机，新创新强调是电池的而不是插电线的；成熟品类的另类表达，采用视频和直播的内容展现形式可以帮助成熟品类实现另类表达。

## 二、TikTok 内容生态怎么玩？

由于国内和欧美文化的差异，相较于国内的精细化运营和制作，欧美地区受欢迎的内容非常粗犷原生，且高度创意化和娱乐化。

目前 TikTok 平台最常见的四种热门内容为搞笑整蛊类、BGM 卡点类、创新单品类、开箱+真人测评类。



针对出海品牌关注的如何快速生产优质短视频内容，

1. 针对现有素材二次创作剪辑，巧妙运用 BGM 和通用口播
2. 爆款视频脚本轻原创翻拍，模式化创意；本地化场景布置
3. 追随热点进行创意关联，时刻关注话题标签 hashtag 和平台任务 challenge
4. 专业素材代制作外包，价格：250-500 美元/条不等

在选择红人合作上，品牌初筛时“垂直精准”是第一要求，建议品牌第一步先明确产品细分类目，然后在平台上找到对应标签池；第二步基于标签池选择对应的红人。具体到红人账号如何判别，Ruby Chen 认为可以参考 6 个维度进行：

1. 内容垂直度（风格或品类垂直）
2. 更新频率（至少 2 天一更）
3. 转赞评互动率（>15%）
4. 近一个月涨粉速度
5. 平均播放量/粉丝量比例
6. 商业化程度

### 三、TikTok 如何做好信息流投放与直播

三种付费流量模式：

#### 1. 原生态信息流广告

类似于 Facebook 信息流广告，通过在广告后台建立广告计划，进行付费获取视频曝光量、定向推广精准人群进行产品营销；

#### 2. Sparks ADS

Sparks ADS 可以通过付费购买流量的方式，推广现有原生视频作为 TikTok In-Feed 广告的新解决方案；

#### 3. Promote (即 Tik Tok DOU+)

海外版 DOU+通过先在 TikTok 发布视频素材然后基于 TikTok 个人账户进行对原生视频对二次推广加热。

一个优秀的 Tik Tok 主播不仅要英语流利，口音纯正，还要了解售卖的商品，并且无障碍的和直播间观众进行其他日常话题的沟通交流。建议以英文国家主播为主，最好有当地的口音，其次是选择在英美长时间留学生活过的中外主播，再次是顶级的英文能力者，水平基本达到上述两个层级。

现在市面上比较火的直播带货玩法，比如免费送 free give away、买一送一 Buy one get one free、满赠 Over \$10 get xxx, over \$24 get xxx、转盘 Fortune wheel、最高消费前三 Top three buyers等等。

不过，最关键的是解决运营、发货、环境、文化差异等方面的痛点与困难。



扫码关注  
回复“客服”进群

你已被邀请进入 **鲸网跨境交流群**

亚马逊 | TikTok | 独立站 | Lazada | Shopee全攻略

- ✔ 999+跨境电商热点与干货
- ✔ 每月会客室免费直播卖家全案拆解
- ✔ 全年100+深度内容分享
- ✔ 跨境大咖在线答疑交流