

运营抖音碰到“限流”怎么办？

2019 年随着 5G 的来临，短视频作为目前最高阶最有效的信息展现方式，风口期必将持续不断。因为仅 2018，要问最大的流量黑马是谁，无疑是抖音了，整年高居 App Store 应用下载榜前十，日活跃用户两个亿。



话说过年在老家，村口榕树下的老大爷拿着手机看抖音都不亦乐乎，无数的个人和短视频团队利用抖音赚的盆满钵满。

但随着入局者越来越多，优胜劣汰是在所难免的，平台为了不让用户流失，会更多的将优质的作品展示给客户，相貌平平的反而埋没在茫茫的大海之中。

限流，播放量低令不少的短视频账号主头疼不已，下面我结合自身团队运营的实际情况，给与几种自测有效的限流的自查自纠与解决的方法。

为何限流前要自查自纠，在很多情况下，限流是由用户以错误的操作行为引起的，这些行为有些不易察觉，我把它们整理出来，有则改之，无责加冕。

我们团队给限流的两个种类起了名字，一个叫原生性限流，一个叫后天性限流，一个叫间歇性限流，下面给大家一一分析。

1、原生性限流

原生性限流简单来说就是你的账号一开始就没什么流量，大多数没有经验的小白都有这种情况，刚开始做的时候，压根没想着要好好运营，不管是发视频还是养账号，都没有讲究方法，一通乱发，所有就会导致视频播放量很低，互动很低，涨粉很慢。



1-1 检查自己是否是个广告号

第一个要检查的是自己的自己是否是个广告号，昵称，个性签名，头像还有视频是否带有特别露骨的广告，比如把昵称写为 **xx** 产品总代，个性签名直接就是要 **xx** 加 **xxx**，如果是这种情况，先修改成正常的网名，正常的头像，个性签名前期最好不要留有太露骨的联系方式，修改过后，正常发视频，过一段时间，做好其他的环节，流量会自然的增长。

1-2 检查自己是否有违规操作

比如刷赞，刷粉，大规模的互关互赞，还有就是一部手机上面连续切换几个抖音的账号，这都是违规行为，刷赞刷粉不要多解释，互关互赞和账号切换就很多人纳闷了，给大家解释一下，对于互关互赞来说，抖音是一个很鸡贼的 **APP**，一切流量逻辑都是基于推荐的逻辑的，而不是社交逻辑，虽然现在也在做社交 **APP**。

但是，互关互赞的流量逻辑违背了抖音的流量来源核心价值，互关互赞大多数人不会看完，数据很假，完播率很低，自然也就得不到大规模的推荐。

还有账号切换，还是一样的道理，抖音不希望有营销号，你为什么要切换账号？有谁会切换账号，基本上只有营销号才会经常切换账号吧，所以说经常切换账号，自然就会把你判定为营销号。

针对刷粉刷赞，完全看商家的良心，如果当初给你刷的是比较低质的流量的话，那么基本救不回来了，如果当初给你刷的是比较高质量的仿真人号的话，只要做好其他的步奏还是能救

回来的。那么互关互赞在做好其他步奏的情况下，及时停止，经常切换账号的在不同的手机上面登上不同的账号，做到一机一号就好了。

1-3 检查自己账号是否已经养熟

抖音在 2018 年十月份公布的数据是日活用户日均使用时长 70 分钟，如果你连一个日活用户都不是，抖音凭什么给你流量？

除非你能做出好莱坞大片，那确实会有流量倾斜。养号是按照一个正常的逻辑去养，要有一个主次性，你喜欢什么，你就会多看什么，如果你同时做这个领域的话，抖音就会给你流量扶持，平时多看，多互动，多点赞，多评论，这是养号的基本方法。

1-4 检查自己的视频是否具有可看性

随手拍，不知所云，拍的杂乱无章，这都是限流的原因，视频要有可看性，才能给播放量，这块可能是比较多人没有做好的，其实很简单，你去看看你的比较好的同类型账号是怎么做的，效仿着做。

如果你只是一个正常的用户，那么需要你有一定的才艺，长得还不错，或者是把美颜技术用到极致，这样引流涨粉是比较快的，如果你想通过抖音来卖货，引流，那么现在在抖音上面以一个人 IP 的形式来打造效果会好很多的，也就是尽可能只专注一个领域去做。

2、后天性限流

后天性限流指的是在前期播放量还不错,但是突然被限流,前期视频平均能达到几万几十万,突然一下视频的播放量连一千都突破不了了。甚至只有自己的粉丝或者是好友才可以看,视频长时间显示在审核,无法分享等等。



2-1 检查近期是否发布了违规视频

视频里面是否有脏话;是否涉及有敏感等;衣着是否暴露,包括游戏的衣着暴露与性暗示;是否有不良的引导,性别取向的引导,游戏里面坑队友,卡 **BUG**,破坏游戏体验;标题是否有敏感词汇,有引起不适的词汇;是否有争议的话题,还有一个画面是否太过单一,在一个场景中,变化太少;游戏画面过于真实、武器很暴露,场面很血腥;是否品牌商标过于暴露。

这都是原因,相对应的,自己找到相对应的视频,把它删除,判断是否敏感词,很简单,把词放在抖音上面搜索,如果搜不出来,那就是敏感词,要小心。

2-2

这是很多影视剪辑类的账号比较多遇到的,自己辛辛苦苦剪辑来的视频,好端端的突然收到一份搬运警告,心很累。

其实这和抖音的审核机制有很大的关系，抖音是基于图片帧数截取的审核，所以如果你做影视剪辑的话，你不能保证你的素材不被别人搬运过。遇到这种情况，只有去申诉，和官方说明自己是剪辑不是搬运。



以上是我们团队整理的目前主流的限流以及解决的有效方法，分享给大家，说到了限流也同时说一些平常比较多人问的和对视频上热门有帮助的一些问题吧。

1、为什么要做定位，怎么定位，定位的意义在于哪？

定位的精准性与商业价值性直接关系到后期的变现，我们自己在抖音 1.0 和 2.0 玩法的时候，玩过了图文号和声音号，起初我们做搞笑号的时候，直接就从内涵段子里面搬运，稳稳的抓住了红利期，积累粉丝的速度是很快，只要做了，七天粉丝破十万是常有的事，但是引流效果是非常差，平均一千个人才过来一两个人。更别讲变现了。

我们后面更改了策略，定位做情感类的，也是伪原创搬运，对接做情感指导，分手挽回等等高利润的服务，我们直接外包给其他工作室，以分成的模式，这样我们双方的效率都得到了显著的提高，我们负责做视频，量产账号。后面陆续进军了母婴，大健康等领域，这些领域非常适合个人 IP 包装，复制起来也容易。

我结合马斯洛需求理论，整理了十一大容易变现的领域，罗列了一些变现案例，建议你可以从这十一大领域里面优先选择定位，依据你手中的资源，选取领域。

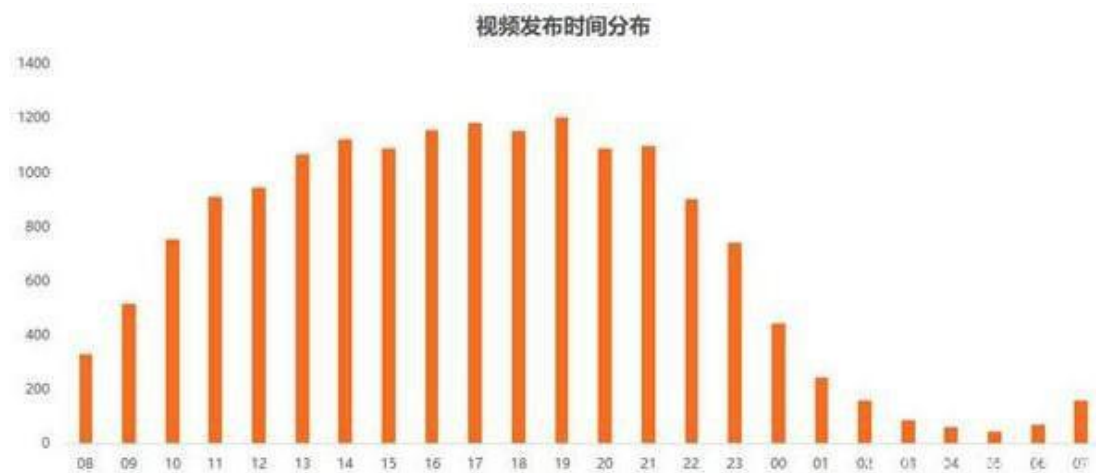


定位就是选取了领域之后，尽可能的在选取细分领域，尽可能只生产这一个细分领域的视频，比如我选择宠物，细分下去就有宠物狗，宠物狗里面我就细分下去萨摩耶。

到后期要做矩阵的时候，多个细分领域，比方说柴犬，贵宾等等，都是一个个细分领域，受众如果手里有相对应品种的狗狗，认定你作为意见领袖的概率就会高很多，这也就是批量做号，矩阵号的意义。

2、发布时间和热门有影响吗？

抖音的发布时间对视频的热门也有一定程度的影响，我们通过多次实验测试，总结出来了一套发布时间的规律，我们发布的时间一般是在用户使用的高峰期前半小时左右，因为抖音的推荐算法是逐层推荐的，起初过了第一第二级流量池之后，再在高峰期，就有比较高的几率在流量增长的最高峰的时期，获得最多的播放量。一般在 11 点钟左右，以及下午的五点钟左右发布，视频的播放量会高。



3、现在还能搬运视频吗?如果能，要怎么搬运。

不得不说,现在抖音确实还存在有一些专业工作室在搬运视频,并且都还能取得不错的效果,那么,搬运到底还有没有的做,我们先要理解抖音搬运的逻辑,抖音是把你的视频一帧一帧的和数据库里面的视频进行对比,现在升级更新换代太快了,之前的截取,翻转等等方法,现在已经一点用都没有了。搬运视频还是要讲究一个速度,一个稀缺。

我有和很多同行聊过,他们搬运视频都是加了很多的其他平台的还没有做抖音的小网红,一键采集朋友圈视频,做后期的加工处理,或者是在油管, **FB**, **INS**, 汤不热上面搬运,还写了监控的程序,几乎可以做到发布的后一秒就把视频搬过来了,拼速度。

总的来说,搬运不是一条可持续性发展之路,会越来越难走,只能说,走一步,算一步。

4、抖音的热门推荐机制是怎么样的?

抖音的热门推荐机制是基于正反馈的逐级推荐,也就是一个又一个的流量池,只有视频数据通过了前期的流量池的检验,视频在后期才会进入下一个流量池,获得更多的播放量。

所以，上热门的核心还是在于提高视频的质量，质量可以从多个方向提高，主要是要提高视频的看点，有看点，才能帮你看完这个视频，才会帮你点赞评论，这些个视频数据至关重要，不要让你的视频是纯粹的一个广告片，或者是不知所云，观众看得一脸懵逼，怎么可能会有用户行为。

5、有什么技巧可以快速上热门?

有，其实上热门的除了增加视频的质量外，前期的定位和养号也是至关重要的，定位的重要性在前面已经说过了。关于养号，养号的目的是增加用户行为，和之前的一些自媒体平台类似，抖音也是有一个权重值，可以通过提升账号的活跃性来提高你的权重值。

养号多刷，多看，按照一个正常人的逻辑来看，正常人看抖音是有侧重性的，他会优先选取自己喜欢的视频，我们养号也一样，要优先选取自己选好的定位来看。单账号要保持一小时左右，其实在看视频的同时，也能领悟到很多同行以及优秀的视频创作者的一些经验，不会让养号的时间白花。