



黄稚云 Huang Zhiyun

- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务

免费热线:

(240)716-1000

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱 最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com

zhiyunmediator@gmail.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

抖音真的能日入两万么?

本来想写日入十万,即便这是真实的,想想可能会挨骂,算了,低调。本文标题的日入两万不代表只赚两万,作为标题我把这个数字压缩到极度收敛,请勿刻板理解,对于卖货来说,日入两万是个很小的收益,另,本文展示所有图片均为独家真实数据。

我在微信上很少发言,静静的看看微信群友的一些聊天从他们的聊天中会发现最近的热点最近看到一个网赚群在聊股票的多了起来我的第一反应是,不好,韭菜要入场股票我也炒,但是我的一次交易周期是一年以上。这种火热场景似曾相识发生在两年前的虚拟币不知道两年前在市场暴热疯狂买进虚拟币的人现在光景如何其实我也是那波韭菜之一不同的是,我本就没有打算依靠拿东西暴富买了一万个EOS,一直拿到了现在其价格如同心电图曲线的波诡云谲,琢磨不透上能到快150元,下能到区区十元可以说经历的EOS的繁华和落寞。

我奉劝各位,千万不要幻想通过金融投资来暴富,你会很惨的。

归根结底,我们需要一份事业。

2020年,抖音这份事业是我们一定要参与进来的。

从2019年下半年起,抖音开始显现他的威力你觉得下面这样的目标难么?一个小团队,两三个人,批量起抖音千粉号起号一卖号一卖号迅速做到月入20万一个恋爱话术的小程序通过抖音引流,小程序成交每天撸1万,半年的时间内收益200万。

一个0粉号,运营不超过三个月单场销售50万,一个星期净利润三十万一个19年下半年开始的抖音培训机构每天十万的抖音广告投入,换来每月千万的营业收入团队迅速送十几人发展到500人这一切的逻辑是什么?流量!

流量在哪里,金钱就在那里互联网的发展历程让这条定律成色更足我为什么这么推崇抖音,不单单是他的赚钱效应。

客观来说,做抖音的未必都能赚钱硬币都有正反面与我上面说的截然相反的团队也有陷在抖音泥潭中苦苦挣扎的遇到的无非是以下的问题无法涨粉有了粉丝无法变现变现收益不足变现途径失效这些问题我没法一一给你具体分析,也不是我这短短的字篇幅能说清楚的。

跳出具体操作层面,用一个更高层次的视角来看这个问题。

1,我们是不是总是要盲目追所谓风口

想到了前段时间,和*电会一大佬的谈话之前聊的都很同频,直到聊到了抖音可能因为我们都是湖北人湖北人中最出名的不过雷军,雷军的著名风口论也是人人皆知这哥们自然也受到影响,他说我们要追风口,抖音虽好,但是TIKTOK机会更大,因为做的人少,刚刚起来。

我说,要说风口,抖音这个事是未来十年的机会不要盲目去追求最新的东西有可能挖到金矿,更可能会死的很惨新的东西意味着没有经过市场的充分检验,变现逻辑不清晰,不确定因素太多结合最近TIKTOK在印度和美国的遭遇你品,你细品雷军的话在他的角度是一点问题都没有但是,清醒点,人和人的高度不一样。

他看到的风口和我们的风口是不一样的雷老板看到的风口,他有足够的实力去试错,我们没有。

2,为什么现在是玩抖音的最好时机

前两年,大家玩抖音更多的是奔着轻松涨粉去的做的人少,涨粉的速度飞快但是硬伤是,粉丝涨上去了,发现变现无比困难想一想是不是!

你去新媒易上看看我们平时看起来高大上的百万粉丝号也不过才几万块钱是不是很掉价,很跌份但今年不同了,在yiqing

的催化下,大家憋在家无聊到爆抖音的使用时长上来了,抖音的用户数起飞了,抖音商业化加速起飞所以才有了我开头的那一段,各色各样的赚钱的方式涌现出来了。

变现模式出来了,才是我们入场的最好时机。

我说的判断是不是对的,你可以回想下电商和微商的发展历程不言自明。

淘宝成立于2003年,到现在走过了17个年头

可是电商代运营,电商店群培训,淘客等依旧如火如荼。

微信2011年推出,2013年微商星星之火,到现在依旧大批微商活的很滋润。

而抖音,2016年下半年上线,真正商业化也不过才刚刚开始.....

你还会觉得你进入抖音的时机不好么?

3,抖音短视频流量逻辑 抖音的变现模式不是一成不变的。

比如我文章开头说的,批量起千粉号,批量卖号,现在已经很难了为啥?批量起号的原理是批量注册新号,批量搬运剪辑视频高产的团队,一个人一天维护几十个号一点问题没有但是现在,抖音账号指数级上升,抖音爸爸不轻易的给你流量了。

一个新号,抖音平台给你流量的逻辑是什么?内容怎么衡量内容,大家关注抖音运营的都知道老生常谈的五大要素完播率,点赞,评论,收藏,转发这五大要素经过加权平均,就是你内容质量的整体得分得分高的给你推送一波精准流量,再根据用户反馈继续打分打分→推送→打分→推送→打分.....所以你的短视频火不火流量有多少,取决于你跑到循环的第几个阶段抛开特殊账号,抖音起流量真的不难。

比如,拿我们自己做测试的影视剪辑号为例:

区区六个作品,最高的一个直接一千万的播放,直播间涌进5千多人,高峰的时候直播间破万人。

这是其中区区一个测试账号你知道么,做剪辑号,一个人一天批量剪辑二三部技术难度并不大到这一步,其实在抖音上,稍微有点悟性的人,引流难度不大。

4,不能变现的流量是毫无价值的

我大概罗列出我熟悉的几种变现方式卖货(短视频卖货,直播卖货)抖音小程序抖音培训(影视剪辑收徒,批量投放抖音广告培训,大V培训)抖音引流到微信变现(比如恋爱话术,风水,取名,情感挽回,微商)。

1)关于抖音小程序,市面上已经比较多了

你可以选择一家加入,也可以自己搭建一套系统小程序市面上的技术交流群已经很多了,个人的一点见解是:新+概率。

新就是内容新,你把别人发过n多次东西再剪辑注定不会有大流量

“新”不是万能的,为什么说到概率,这个牵扯账号的权重,账号的数量,作品数量有时候你会骂娘。

有时候会出现,同样的内容你先发甚至不如后来者,

这个时候,我们得有足够的号和视频数拼概率了。

只有有了足够的作品,你才能碰到其中某一条说不定就满足了抖音五要素的打分逻辑。

这块不是本文重点,点到即止。

这套系统难度不大,两三万就能搞定一套小程序后台系统,还能附赠小程序,没有推广实力的不建议自行搭建。

2)抖音恋爱话术(抖音引流+微信小程序变现)

而一套微信恋爱话术小程序系统大约也在一万左右,我们需要的就是去抖音引流

操作方案:每天在抖音上发的视频很简单,大多数是把如何使用这个微信小程序的操作流量录制发抖音。

一般来说,操作这种项目,需要准备10-100个账号,每天发一到三条目前大家普遍的操作方式是一机一卡一号如果100个账号,就需要准备一百台手机可以使用安卓手机,如果使用iphone,建议iphone6 450左右一台

注册卡可以使用正常的手机号,购买流量包,每个号独立流量图方便的话,也可以使用17*开头的虚拟号码,注册后使用同一个流量(经过实测,上面两种方式都可以,但是抖音的政策时刻在变化,没有定式)

最近,我一行内朋友的注册方式是开车去异地注册抖音号,当然这个可能和他所在的地域有关系,是个小县城,如果你在二线城市大都市,如果你不是批量注册,大可不必。

3)抖音培训(影视剪辑收徒,批量投放抖音广告培训,大V培训)

先来说影视号,影视号的有点在于门槛低,见效快,能变现。

影视号的做法并不复杂,正确的玩法流程如下:

起号(批量号+重点号)+上热门(拼概率)+上播+引到到微信+成交(收徒)

虽说是批量,但是你得有批量的剪辑技术,影视获取资源,剪辑技巧,运营直觉。还有使用个人号做没问题,但是如果你有公司能做企业蓝V认证,那是更好不过,天然的权重就会高些。

影视号的好处是,一个作品火了很快会带火其他作品,并且在作品火了以后迅速直播,直播间很容易达到几千人。一场万人直播引导的好的话能加几百人进入微信流量池,配合一个好的朋友圈,适中的价格,成交并不难。

下方这个号一个作品火了以后开播加了500微信好友,做了一个多月,收徒快500人(599一人),收益就在30万左右,而成本,能够控制在3万以内,甚至除了出个体力,一个小团队,两三个人,一个小房子,几乎就没花什么成本。据我了解,目前这么操作多数

都是很小的团队。

影视号除了收徒,还有的变现方式就是接星图广告+卖号,星图广告一万赞能有一百多元,而门槛仅仅是过十万粉丝。

最不济卖号,一个粉的收益在5分到一毛之间,一个十万粉丝的号卖个大几千元一点问题没有。

.....

包括抖音培训方面,电影号培训变现虽然容易,多数是小团队在做,不成团体系。

真正的大鳄是后面两种变现方式

批量投放抖音广告培训+腾讯课程,大量投放巨量引擎广告获取表单,客服电话获取微信,把微信用户吸引到腾讯课堂。

通过三个小时的清洗,主要手段是部分干货+大量素材案例+讲课技巧,反复xi脑。

下方是我们花费一万元获得得数据。金牌讲师有超过百分之五到百分之十的成交率。

500人听课能成交30人到50人,一个人接近4000元的培训费,一堂课成交十几万,一天三到五个讲师开课十堂课(主要集中在下午到晚上),

最后的数据是每天投放8万到十万广告费,月收益在千万左右。

付费课程方式是线上课程,为期两个月,老师授课的一切目的就是为了避免客诉。

99进群后,杜通过多群同步软件在微信群开课,为期5天,与其说是课程,不如说是在对你长达5天的勾引,最终目的而只有一个:乖乖掏腰包,花2980元参与线上课程。

杜*建为这些人做背书,提供视频创意,当然你如果想要得到他的背书,一来送钱是少不了的,二来,杜团队有收入分成,你以为交了2980元就完事了么?

本文的重点很简单,哪怕是你目前没有

找到很好的抖音变现方式,也要保持耐心。

抖音的整个商业化不过才是开了个头,目前已经一大批人在上面赚到盆满钵满。

假以时日,必将成为造富机器,一如这前些年

的电商,微商。

作者:海涛

