

V 第 1 章 认识抖音

1.1 抖音的发展历史

字节跳动是张一鸣和梁汝创办的一家中国科技公司，成立于 2012 年 3 月，是首批将人工智能应用于移动互联网场景的科技企业之一。

字节跳动开发了一系列流行的手机应用程序。字节跳动的软件产品包括抖音、今日头条、西瓜视频、抖音火山版、轻颜相机、Faceu 激萌、抖音极速版、今日头条极速版、番茄免费小说、多闪、火山极速版、剪映、皮皮虾、懂车帝、飞书等。也就是说抖音是字节跳动公司开发的一款短视频应用软件。

抖音 App 的发展历史：

2016 年 9 月，抖音平台正式上线，苹果端和安卓端都可以下载和安装。

2017 年 8 月，抖音平台推出了国际版抖音，名字叫 TikTok，进驻海外市场。

2017 年 10 月 31 日，抖音平台上线了直播功能，因为直播是一种已经被验证的盈利方式。

2018 年 3 月 19 日，抖音平台确定了新的口号“记录美好生活”，并且强调抖音作为一个平台，能够帮助用户分享和记录生活中的美好瞬间。

2018 年 3 月 30 日，“直达淘宝”功能上线，抖音上出现了关联淘宝的卖货链接，为抖音平台电商化打下了基础。

2018 年 5 月 8 日，2018 年第一季度，抖音在苹果 App Store 下载量达 4580 万次，超越 Facebook、YouTube、Instagram 等，成为全球下载量最高的苹果手机应用。

2018 年 7 月 16 日，抖音全球月活跃用户数量突破 5 亿。

2018 年 8 月 1 日，抖音国际版 TikTok 与 musical.ly 合并，新应用程序继承 TikTok 的名称。

2018 年 10 月，抖音国际版 TikTok 成为美国月度下载量和安装量最高的应用，TikTok 在美国已下载约 8000 万次，全球已下载近 8 亿次。

2019 年 12 月，TikTok 在 AppStore 和 GooglePlay 的下载量创下历史新高，达到 5700 万。截至 2019 年年底，TikTok 全年下载总量超过 5.08 亿，同比增长 55%，在全球的下载量超过 7 亿次，超过 Facebook，成为全球第一。

2020 年 8 月，TikTok 开通创作者基金，是为回馈优质创作者而设立的，有播放量补贴。截至 2020 年 8 月，抖音日活跃用户超过 6 亿，并继续保持高速增长。

2020 年 10 月，TikTok 跟 Shopify 合作正式开启流量带货模式。

2021 年 3 月，TikTok 和沃尔玛第二次直播带货合作。

2021 年 3 月，TikTok 印尼小店全面上线。

2021 年 4 月，TikTok 美区 DOU+ 功能上线。

2021 年 4 月，英国小黄车正式全面上线，TikTok 商业模式趋于成熟。

2022 年世界杯，抖音提供全场次超高清直播体验。亿万球迷齐聚抖音，累计直播观看 106 亿人次，用户直播总互动 13 亿。

2023 年 1 月，“新春直播季”连续 30 天每晚 8 点精彩不停播，为用户带来 40 余场各具特色的直播，还有各类新春活动。

2023 年 9 月 12 日，抖音创作者大会，服务优质创作，共创美好生活。大会针对优质、经营、服务等方面开展交流，让好内容被看见、好作者有收益、好创作被激发。

1.2 什么是抖音

抖音是一款由字节跳动孵化、具有音乐创意的短视频社交软件。抖音是一个帮助用户表达自我，记录美好生活的短视频平台。截至 2020 年 8 月，抖音日活跃用户超过 6 亿，并继续保持高速增长。它允许你通过拍摄和上传短视频来分享自己的生活、学习、工作、才艺、新闻、人生观、有趣味的事情等，并与其他用户进行互动和交流。其他用户可以对你的视频进行点赞、留言、收藏、推荐、转发等操作。

抖音的算法会根据用户的兴趣、行为和社交关系等因素推荐相关的内容和用户，从而使得用户更容易找到和发现自己感兴趣的内容，结交志同道合的朋友。

抖音的内容涵盖各种类型，包括汽车、音乐、舞蹈、美食、旅行、时尚、搞笑、游戏、学习、娱乐等，用户可以通过添加音乐、特效、滤镜等效果来提升自己视频的质量和吸引力。

同时，抖音也提供了多种社交功能，例如评论、点赞、分享、@ 好友，使你可以方便地与其他用户进行互动和交流。

抖音的用户群体非常广泛，涵盖年轻人、中年人、老年人各个年龄段的人。在抖音上，

你可以看到各种不同类型的内容和用户，从而了解到不同人的生活和他文化。下班后，各种年龄段的人都可以看自己喜欢的短视频，减轻压力，学到各种各样的知识。

抖音平台撮合了短视频制作者和短视频观看者，获得了大量的流量和大量的注册用户。现在也允许商家进行产品推广、品牌推广，商家通过投放广告等方式来宣传自己的产品和服务，从而提高企业的品牌知名度和产品的销售量。

总而言之，抖音是一款非常流行的短视频社交软件，它以其独特的算法和丰富多彩的内容吸引了全球数亿用户的关注和喜爱。

1.3 抖音的功能

抖音在手机上安装完成后，会显示一个抖音的 App 应用，新年更新的版本是带有两个烟花的图案，如图 1-1 所示。



图 1-1

点击 App 应用，打开抖音应用的首页，如图 1-2 所示。顶部导航栏的内容包括更多、热点、直播、长视频、团购、经验、关注、商城、同城、推荐，如图 1-3 所示。底部功能栏的内容包括首页、朋友、+（指发布）、消息、我。



图 1-2

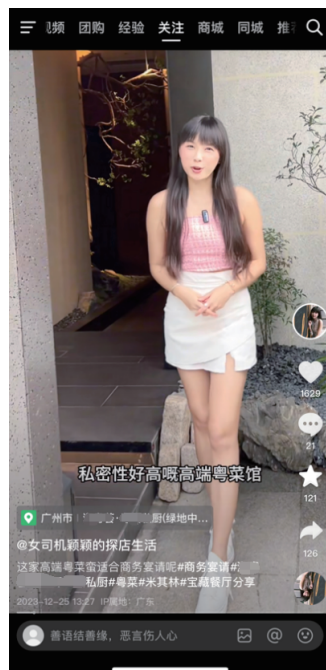


图 1-3

点击左上角的  图标，打开的菜单窗口如图 1-4 所示，其上包括扫一扫、最近使用、常用功能、生活动态等。从图中还可以看到，常用功能包括我的钱包、券包、小程序、观看历

史、内容偏好、离线模式、设置等。生活动态包括直播广场、附近团购、活动中心、听抖音、放映厅、K 歌等，如图 1-5 所示。更详细的内容，读者可以在手机上安装抖音体验一下。

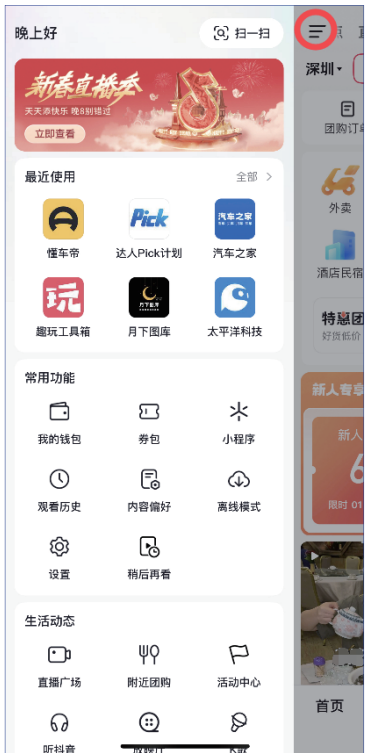


图 1-4



图 1-5

1.4 新手拍摄短视频的工具

在抖音做短视频，可以将自己的美好生活分享给其他用户。我在广东分享的短视频，下一秒在北京、上海、新疆和西藏等地的朋友就能看到，用户可以互相了解各自的生活，远在十万八千里的短视频用户竟然也能成为朋友。

每一次发布短视频，每一次与全国各地的用户沟通，带给我一种高兴、期待、未知的感受。也许我发布的短视频，几天没有用户观看，几天没有用户评论，几天没有用户点赞，但是，突然有一天，这条短视频出现了几百个点赞、几百条评论，还是有一点成就感的。

那么新手拍摄抖音短视频需要什么工具呢？我们简单讲解一下。

1. 手机或者相机

现在的手机或者相机大多都支持高清视频，拍摄出来的视频画质清晰、漂亮。例如华

为 P60、小米 14、iPhone 15、佳能 EOS R5 相机等，如图 1-6 ~ 图 1-9 所示。这是最近一两年上架的新产品，拍摄出来的视频画质都很好。



图 1-6



图 1-7



图 1-8



图 1-9

短视频拍摄新手使用自己现在用的手机即可，如果可以赚到钱，再购买一些高清设备。

2. 补光灯

拍摄时，补光灯可以对着产品或人物，以增强拍摄时的亮度，减少阴影，提升视频效果。补光灯通常由多个 LED 灯珠组成，可以调节亮度和色温，适用于不同的拍摄场景，价格在 200 元左右。补光灯未打开时如图 1-10 所示。补光灯打开后如图 1-11 所示。



图 1-10

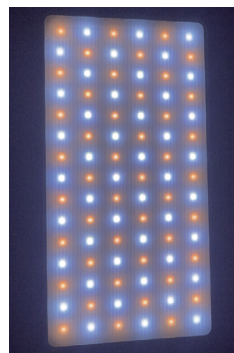


图 1-11

3. 手机（或者相机）支架

拍摄时，不需要手持拍摄设备，只需要将设备放在支架上即可。手机支架非常适合直播用户，价格在 20 元左右。手机支架如图 1-12 所示。使用手机支架时如图 1-13 所示。

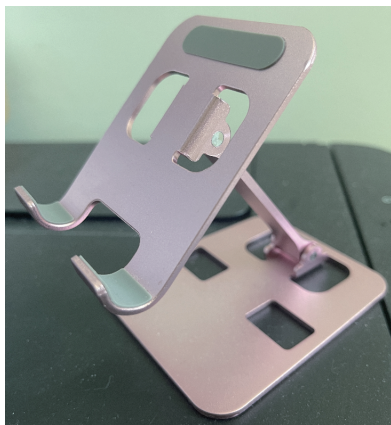


图 1-12

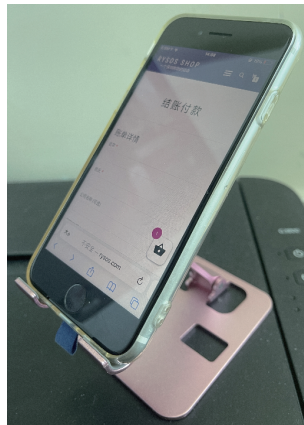


图 1-13

4. 其他设备

如果抖音短视频做到 1 万粉丝、10 万粉丝、50 万粉丝、100 万粉丝，就可以增加各种专业的设备。例如麦克风、三脚架、手持稳定器、专业录音设备、用于视频处理的高性能计算机等，读者可以到这些器材的官方网站看看。

第2章 尝试做抖音，遇上财富风口

2.1 抖音平台帮助我们赚钱

互联网企业大部分是营利性组织，如果企业不赚钱，那么企业就无法生存，员工也就没有就业机会，社会的经济就比较低迷。

平台运营的目的是一是赚钱，二是服务于需求者和供给者。简而言之，平台运营模式就是商业活动，必须以赚钱为目的。

平台运营想要赚钱，那么就要好好运营平台，整理了以下几点：

- (1) **流量**：要先使平台成为热门，大量的玩家过来使用平台，流量多了，平台才有机会。
- (2) **销量**：将卖家的产品或服务推广给其他的平台用户，帮助卖家吸引更多潜在客户，并帮助卖家提高销售额。卖家卖得好，就会投广告到平台。
- (3) **质量**：要想买家继续来购买产品和服务，买家必须体验过，觉得产品质量和服务都挺不错，才会介绍朋友，并且进行二次消费。
- (4) **量化**：数据要进行量化，平台的后台功能必须能够统计各种数据。运营团队要根据真实的数据反映进行运营的调整 and 变化。

抖音平台已经拥有流量、销量、质量、量化，如图 2-1 所示。

抖音短视频平台撮合了整个字节跳动的所有应用软件，使得整个字节跳动的应用软件形成一个生态圈，完善了所有应用软件的相互交织、相互依存，形成了一个大型生态系统。抖音平台使得自己能够盈利生存，带领企业的其他软件也能够盈利生存。

抖音也能够帮助卖家快速卖货，快速解决资金流转的问题，使得卖家可以薄利多销，获得更多的利润。

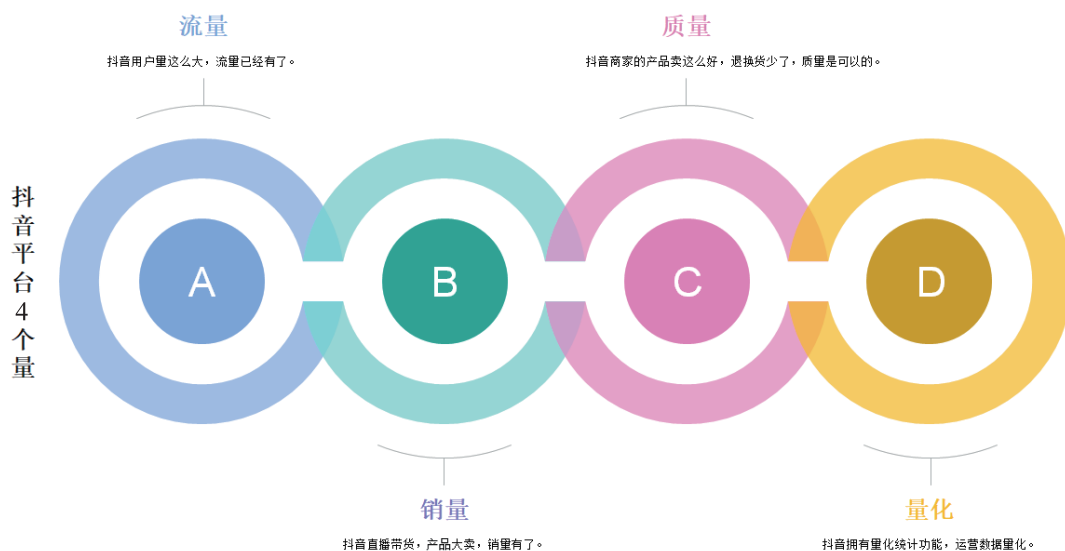


图 2-1

抖音还帮助了推广和带货的主播，使得勤奋的主播可以帮助卖家带更多货，推广卖家的产品给粉丝朋友认识和购买，主播也渐渐变成一个职业，带动了就业的机会。这个就业的机会不限地区，只要有一台能够上网的手机，就有机会成为一名职业主播。

抖音帮助了买家，买家可以用最低的价格获得性价比较好的产品。买家在购买产品的过程中，还可以与喜欢的主播互动。既能消费，又能分享生活上的好产品。

总而言之，抖音平台帮助了买家、卖家、企业、主播和字节跳动企业的其他软件产品。只有合作共赢，一起奋斗，才能有盈利，才能为社会提供更多的就业机会，提供更好的服务。

2.2 为什么去做抖音

有的朋友问我，为什么去做抖音了？

突然想起那吾克热演唱的一首歌《飘向北方》，它开始的旁白形容得很真实，说出了我们打工人的心声，说出了我为什么要去做抖音。这个旁白大意是：

我们背井离乡地工作，肩上扛着的行囊，装着对未来的梦想，我们去到一个陌生的城市工作。我们打工人都是来自远方，都做着普普通通的工作，在外漂泊时，遇上烦恼，总是思念着故乡。每次遇到困难，遇上不开心的事情，总想着回到故乡。

打工人都在坚持着自己的梦想，都在努力奋斗着。努力的过程是辛苦的，背井离乡必须全力奋斗，因为只有奋斗，只有开动脑筋，打工人才有可能成功。

扫地工人现在逐渐被扫地机器人取代，洗碗工人现在逐渐被洗碗机器人取代，做饭工人现在逐渐被做饭机器人取代，超市收银员已经被自助收银机器取代，银行柜员已经被柜员机器取代。

这些说明时代已经不同了，并不是说你努力了，就能够获得成功。想成功，需要与时俱进，顺应时代，努力思考，勤于实践，借助外物，才能够获得成功。毕竟，人与动物的最大区别是人能善用智慧和借用外物。

双十一电商节已经有 15 年左右的历史，每年的销售额都有所突破，在这 15 年内做电商的企业，只要努力奋斗，借助电商平台的助力，就可以解决生存问题，并能发展壮大。

微商也热门了好几年，在那几年里做微商的人，只要努力奋斗，借助平台销售，就可以解决温饱问题，并且买辆小汽车。

现在，抖音平台才刚刚开始热门，相信现在开始做抖音也还不算晚。2024 年开始，只要努力奋斗 3 年左右，估计解决温饱问题也是没有问题的。

乾坤未定，你我皆是黑马。不论今天有多么的困难，希望都在明天。在抖音上，可以看见很多人成名前经历的一些辛酸故事，成名前总是默默无闻、无人问津。通过仔细观察和思考，你会发现他们在成功前，不断地运用外物，不断地改良，不断地进步，不断地尝试。例如，在抖音上可以看见，深圳大学 40 周年校庆，2018 级经济学院国贸专业张宇峰校友以个人名义捐赠 5000 万元。仅仅毕业一年，他就能够给母校捐赠 5000 万。可见，成功只要方向对了，努力一年、两年是可以实现财富自由梦想的。

抖音就是现在的财富风口，我们一起努力奋斗、一起尝试做抖音运营，为我们的梦想奋斗吧！

我们选择抖音来做运营平台，主要原因如图 2-2 所示。



图 2-2

1. 易懂易学

抖音平台是最热门的短视频软件，大部分功能都设计得易懂易学，因此用户量较多，流量较大。

2. 流量趋势

互联网营销的实现归根结底依靠的是用户量和流量。任何品牌营销和商业盈利的成功都需要流量的支撑。抖音短视频平台作为一种直观有效的流量入口，已经成为互联网营销的新势力。我们现在坐公交、坐地铁出行，都可以看见很多人利用碎片时间刷抖音、观看短视频。观看短视频的人有的用来学习，有的用来解压，有的用来沟通，有的用来做商务。无论是个人、个体户、商家还是自媒体，抖音已经成为互联网流量的必争之地。

3. 用户价值

抖音平台的用户群体非常广泛，包括各个年龄段的人群，18岁至70岁的人群占90%，18岁以下和70岁以上的人群占10%。在抖音平台上，我们可以看到各种不同类型的内容和用户，从而了解到不同人的生活、文化和气候。所以，抖音平台也为商家提供了一个推广产品的平台，商家可以通过投放广告等方式将自己的产品向全国快速推广。商家通过抖音宣传自己的产品、服务和质量，提升品牌的价值，最终达到提升产品销售量的目的。

4. 社交属性

抖音平台将短视频与社交进行良好的融合，使用户可以找到兴趣爱好相同的人，进行交流和互动。例如，一个明星进驻了抖音平台发布短视频后，他的线下粉丝都可以在线上关注到他的生活、他的新歌、他的最近状态，粉丝可以给他的短视频点赞、收藏、转发等。

5. 品牌营销

抖音平台通过“美好生活”的品牌让用户了解到抖音视频的制作过程。再通过优质短视频内容将抖音打造成一个充满正能量生活方式的平台。抖音还能以品牌植入和跨界合作等方式持续拓展自身的品牌价值。抖音平台植入了抖音电商为用户营造感兴趣内容的消费场景，植入了抖音团购为用户提供性价比较高的产品，实现了三赢方案，买家买到性价比高的商品，卖家可以批量卖出商品，抖音平台也可以获得收入以继续服务平台的用户。

6. 广告收入

抖音平台通过广告收入支撑了企业的运营和发展。商家可以通过投放广告等方式来宣传自己的产品和服务，提高销售量，获得销售收益。个人也可以为商家推广产品，获得广告收入。

总而言之，做抖音平台可以带来很多好处，包括易懂易学、流量趋势、用户价值、社交属性、品牌营销、广告收入等。想要获得抖音平台带来的好处，获取收入，就必须做好抖音账号，尽力成长为一个百万大V。当然，从0到100万粉丝，需要动脑、需要时间、需要用心才能做到。

2.3 做抖音能不能成功

当你开始发布短视频时，可能会经历一个抖音账号冷启动的阶段，即初期观众数量较少，这是很正常的事情。这时候千万不要放弃，因为短视频发布成功需要时间、努力和耐心。在这个冷启动的阶段，你可以尝试在平台分享自己制作的短视频、与同行互动、参与热门视频制作活动等来吸引更多的观众。

当你发布的短视频突然获得几百个点赞、几百条评论时，这是一种开始向好的迹象，表明你发布的内容正在引起观众的共鸣和关注。多发布，多总结经验，多学习，会带来更多的观众和评论，也会增强你的自信心和动力。

当你获得观众点赞认可、小有成就的时候，在享受这种成就感和满足感的同时，也要继续学习，保持谦逊和感恩的心态。要感谢那些花时间观看你的视频、留下评论和点赞的人，他们是你继续创作的动力和支持者。有时间的话，每一条评论都要回复一下，有时候也要互相鼓励。同时，也要保持对未来的期待和努力，不断提升自己的创作水平和能力，以创造更好的内容，吸引更多的观众。

每一个做抖音账号的用户，都需要经历学习、实践、再学习、再实践、短视频发布了几百个、直播了几百次、粉丝量达到百万、成功盈利的过程，如图2-3所示。

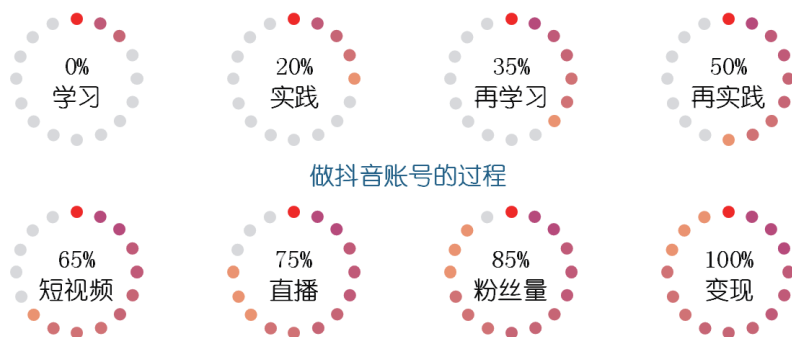


图 2-3

有的人在学习过程中放弃了，有的人在实践中放弃了，有的人在创作了几百个短视频后看不到效果放弃了，有的人在粉丝量几十万时放弃了，最终坚持下来的抖音创作者才能成功盈利。

2.4 用户每周使用抖音的时长

一个普通用户每周在抖音平台要花多少时间呢？我们通过手机的统计数据查看一下相关数据。在使用抖音比较频繁的时候，一个普通用户平均每周在抖音平台上花了 30 小时 46 分钟，数据参见总屏幕使用时间，相当于普通用户每天在抖音短视频平台上日均用了 6 小时 9 分钟，数据参见日均时间，如图 2-4 所示。

在使用抖音比较少的时候，普通用户每周在抖音平台上花了 16 小时 10 分钟，数据参见总屏幕使用时间，相当于普通用户每天在抖音短视频平台上用了 5 小时 23 分钟，数据参见日均时间，如图 2-5 所示。



图 2-4



图 2-5

从这些数据我们可以看出抖音的特点，就是它有极高的内容消费时长。这种消费时长很大程度是因为抖音的“中心化”算法推荐，不断猜测并推荐用户喜欢和关注的内容，因此可以帮助各类品牌很好地连接用户。