

TIKTOK怎么做变现？白巧老师今天来分析一下。最近TikTok风波不断，时不时就要出来个新闻挑拨一下我们脆弱的神经，但根据Sensor Tower公布的9月数据显示，就算前有川普的禁令威胁，后有各家同类产品的虎视眈眈，TikTok仍是2020年9月移动APP的下载之王。

Sensor Tower公布的9月数据可见，TikTok在一段时间内并不会就此消亡，并且作为短视频APP,一个视频涨粉十万的事情屡见不鲜。那么有了一定数量的粉丝后要如何变现呢？今天，就给大家介绍8种简单粗暴的变现方式，帮助大家更好的了解如何利用TikTok赚钱！

第一种：创作者基金 应该是所有变现方式里最简单的啦，可以说是有手就行。原理就是发布视频，然后按播放量给你发钱。1000W播放能有130刀，十个账号就是1300刀，发发视频就能赚美金，薅羊毛它不香吗？创作者基金收益展示但是羊毛也不是人人都能薅的。根据TikTok官方给出的说明，你需要满足：

第一，美区账号（账号ip地址是美国）

第二，年满18周岁（注册时选择生日为2002年8月以前）

第三，账号粉丝不低于1万。第四，账号最近30天的播放量不低于1万。

所以想要利用这种方式变现的小伙伴在注册时一定要认真填写哦

第二种：与商家合作 为什么许多明星、名人已经自带流量了还会纷纷入驻TikTok，不断发布视频。不仅仅是他们想要扩大影响力，更是因为可以通过拍视频的方式为商家提供植入广告，赚取广告费。憨豆先生TikTok账号而除了广告推广之外，通过商业测评、视频合拍或者使用指定音乐等方式与商家进行合作也是很好的选择。与国内的星图平台类似，TikTok的官方平台：TikTok创作者平台就提供广告红人与商家的合作对接工作

。在这里你可以根据数据找到用户画像，视频形式与你所卖产品最契合的达人！

红人展示页第三种：直播打赏TikTok的直播门槛比较低，1000粉丝就可以开直播，但必须18周岁以上才能收礼物,并且礼物不能直接使用现金购买，而是要先购买TikTok里的虚拟货币，之后再兑换礼物。购买虚拟货币时数量也从100个到10,000个不等。TikTok虚拟货币购买页比如用户可以以\$1.29的价格购买100个虚拟货币。他们将虚拟货币存储在在线钱包中，然后在观看直播时用虚拟货币购买礼物送给喜欢的主播。主播可以随时兑换礼品，每天最多可以兑换\$1,000。但是不要以为主播会收到粉丝全部的“爱意”与“支持”——在粉丝购买虚拟货币时，Apple平台就会保留一定比例的佣金，之后兑换礼品提现时，TikTok也会与主播进行分成。

TikTok直播礼物购买页第四种：做跨境电商，引流至个人网站虽然TikTok目前的视

频内购物车和主页橱窗等带货功能还在内测阶段，但据说，近期就会全面开放。这波红利可以类比2019年的7月份国内抖音的情况，当时带货Top前50里，大约二分之一以上都是几千粉丝的账户长期在榜上。他们用定向链接和纯抖+投放的方式疯狂收割，有多少钱就投放多少钱。一套房子的钱进去，两套房子的钱出来，早期很多店铺因为发不出货而被平台关店。同样的，在Facebook上也出现过投放、打造爆款的红利期，那么在未来的TikTok上这样的红利期也会再来一次。TikTok购物车内测展示现在的大部分跨境电商将TikTok账号作为引流工具，引流至相关联的Facebook、YouTube账号或者在主页和带货视频的评论中附上独立站网址，引导粉丝进行点击。之后在Facebook进行直播带货、在YouTube赚取广告收益分成以及独立站中直接售卖产品。TikTok主页链接跳转流程展示并且根据最新消息，加拿大电子商务公司Shopify在10月27日表示与TikTok合作，以帮助其超过一百万的商人在视频共享应用程序上更轻松地宣传其产品，希望扩大其客户群。shopify页面的TikTok插件这意味着Shopify商家可用购物视频广告的形式出售产品，并针对不同性别、年龄、用户行为和视频类别的受众进行投放。而TikTok用户在其中点击广告便可购买产品。（但该功能目前仅对美区用户开放）

第五种：TikTok AD与story AD类似：TikTok也提供广告来推广品牌。大小品牌都可使用TikTok，通过提供视频广告来推广其产品或服务。第一种：信息流广告，这类视频广告会被投放到“for you”页面，并穿插在用户浏览的内容之间。广告视频播放3秒之后，会出现“了解详情”等广告样式。用户可以通过点击，跳转页面来获取广告产品的详细信息。品牌信息流广告展示页面第二种：开屏广告，这类广告会在用户每次打开TikTok时，以短视频或图片的形式展示其品牌，提升用户对品牌的认知以及最大化广告主的广告效果，增加品牌的曝光度与参与度。

开屏广告展示页面第六种：门店引流TikTok企业号POI功能目前也还在测试阶段，但不难想象不久的将来完全开放后就会有越来越多的线下商家开始利用短视频为门店引流，就像当年抖音带火的摔碗酒和答案茶一样。摔碗酒现场而你若在那时拥有一个探店类账号，光是与商家合作的广告费就会是一笔不下的收入！如果你想要为自己的门店引流，则可以在视频里带上定位或使顾客拍摄的视频带上品牌的tag，也可以邀请TikTok上的红人为你宣传。

目前 TikTok上还只能添加以下3种方式进行引流：TripAdvisor Wikipedia Yelp

第七种：出售账号

出售账号也有两种思路:第一种
，靠数量取胜，批量注册账号，然后打包贩卖。

第二种就是靠质量取胜，好好养号，等到后期上线了购物车功能，才是此类账号最

有价值时间刻。而目前 TikTok的账号交易在国内还没有一个正规的平台，很多 Tik Tok运营者都是在小范围进行交易。现在单粉的价格在0.05-0.07元，具体会根据账号有一定的波动。

第八种：衍生服务

TikTok作为一个新兴的全球化社交软件，用户范围广且数量庞大，机遇良多，而围绕TikTok衍生出的软件和职业也

在供不应求，诸如

视频批量下载工具，批量上传工具、客户管理软件、MCN机构，账户运营等等。

以批量下载工具为例，通过免费+广告的形式或是直接付费的形式进行运营，因为这种需求的存在，只需要开发一个小工具就可以进行赚钱，类似种种，不失为一个发展契机。以上，就是 TikTok目前能够变现的8种模式，大家是不是已经抑制不住想要赚钱的想法啦！心动不如行动！希望大家可以根据实际情况挑选适合自己的方式进行尝试哦~

有问题或者想要交流也可以在

评论区留言哦~还有：0播放，涨粉慢，爆款视频

..这些前人踩过的坑或是经验，我后续都会告诉大家的，想听的小伙伴可要搬上小板凳别错过哦~