

Tik Tok平均每天有65万新用户加入，Facebook、YouTube花了8年时间才达到了10亿月活跃用户，而TikTok仅仅只用了4年。目前已有不少品牌通过入驻 TikTok，成功借助平台庞大的流量营销，获得了巨大的成功。

很多外贸工厂商家想要利用TikTok开拓新的流量渠道，却不知道如何如何下手，下面告诉你4种方法快速获客。

1、抢占头部标签

标签是Tik

Tok内容

的归类，打上相同

的标签内容会归到同一个标签的类目

下，同时

为了避免和其他企业重复，你可以选择创建专属的品牌标签，该标签是独一无二的，我们要做的就是抢占垂直行业标签。

TikTok有一个大优势，就是TikTok的

内容在谷歌

搜索中的权重很高，作为外贸企业，我们可以批量的去堆内容，堆核心关键词，然后引流谷歌的精准流量。

2、运营账号

搜索属于被动流量，做好了躺赚。运营账号和竞手属于主动出击。

在运营Tik Tok账号的时候，前期要对你的账号进行定位，视频内容要垂直，定期发布视频和直播。

3、同行账号截流

同行截流，是经久不衰的玩法，其核心操作就是搜索同行，去找他的意向评论和粉丝，然后想办法触达他，转换到自己的流量池中。

在他们发布视频的时候就可以在群发视频底下进行评论，看到相关的用户也可以进行截流。

4.投放表单广告

近日，TikTok正在测试搜索广告功能。搜索广告的视频上会被贴上一个“sponsored”的标志，并且会出现在所有搜索结果的最前面。

该功能的推出意味着广告主可以更精准地定位目标消费者。而且这种消费者有着更强烈的购买意愿。