

TikTok提供了多种赚钱的好方法。以下是最佳选择的简要说明，以及建立有效TikTok 业务的一些技巧。



TikTok 硬币价格。

用户在观看他们的直播或视频时向 TikToker 赠送礼物，也就是转化为钻石的时候。钻石不能购买，只能从礼物中获得。

钻石可以兑换成真钱。

在撰写本文时，一颗钻石仅值 5 美分左右。话虽如此，拥有大量观众的流行内容创作者可以利用这一点来赚大钱。

从创建者的角度来看，这是该过程的逐步工作方式：

1. 一位创作者在 TikTok 上上线并开始制作内容。
2. 弹出并欣赏内容的观众可以捐赠礼物，这些礼物是用硬币购买的。
3. TikTok会根据具体礼物的币值，分配一定数量的钻石给创作者。
4. 然后，创建者可以将这些钻石兑换成现金，并将资金转移到 PayPal 或其他受支持的第三方平台。您必须至少拥有价值 100 美元的钻石才能兑现。

请注意，钻石不能转换回礼物。

3. 接收提示

TikTok 的打赏功能是在 2021 年 12 月的 Creator Next 更新中推出的。虽然在亚洲国家给在线创作者小费是一种更为普遍的做法，但这种做法在美国越来越受欢迎，并有可能成为重要的收入来源。

与直播和视频礼物不同，在线创作者从小费中获得 100% 的钱（因为小费者支付了手续费）。

要接收小费，您必须有一个 Stripe 帐户来处理付款。只有个人 TikTok 帐户才有资格获得小费（不是企业帐户）。每笔交易的小费最高为 100 美元。

4. 利用 TikTok 创作者市场

TikTok 创作者市场 (TTCM) 是 Creator Next 平台的一部分，品牌可以在此与 TikTok 创作者建立联系，以提高他们的销量和/或提高品牌知名度。换句话说，它是一种促进赞助内容制作的内置工具。

该平台提供有关创作者帐户的尖端数据分析，可帮助您了解受众的增长情况。它还告诉品牌您的受众是谁，并帮助他们确定您的帐户是否适合他们的产品或服务。

TTCM

的美妙之处在于您无需拥有大量追随者即可与品牌建立联系。只要您拥有至少 10,000 名追随者，您就可以接触到可能愿意为大喊大叫或合作伙伴付费的公司。

5. 推广新音乐

对于有抱负的音乐艺术家来说，TikTok 是获得关注的绝佳资源。这意味着创作者可以通过在他们的视频中加入某些音乐来赚钱。

目前，这可以通过几个第三方应用程序（PlaylistPush和OmariMC）来完成，这些应用程序为流行用户向视频添加歌曲支付了相当多的费用。

第三方音乐人接触这些推广应用程序，这些应用程序充当中间人，将他们的音乐放在流行的创作者的页面上。

或者，TikTok

音乐家账户一直在增加，平台上出现了许多新艺术家，利用他们的受欢迎程度在

Apple Music 和 Spotify 等网站上获得追随者/流媒体。

有些人甚至将他们在 TikTok 上的成功转化为创纪录的交易。

6. 成为 TikTok 影响者

TikTok 是影响者营销的绝佳平台，类似于 Instagram 和 Twitter。

Addison Rae (@addisonre) 可能是该策略的最佳示例之一。虽然她是 TikTok 创作者基金的一员，但她还推出了自己的服装品牌（恰当地命名为 Addison）。她的影响者营销活动通常围绕着这个品牌的推广展开。

但是，您不需要自己的产品在 TikTok 上销售；销售或推广他人制造的产品可以赚很多钱。

TikTok 影响者可能参与以下活动：

- 联盟营销
- 品牌大使
- 赞助活动
- 赞助帖子

为了与愿意为这些东西付费的品牌建立联系，许多 TikToker 与品牌赞助机构签订合同，这些公司在在线影响者和想要赞助其内容的品牌之间扮演媒人。（这种安排与 TTCM 类似，但安排发生在 TikTok 之外。）

通过赞助机构工作的 TikTok 用户通常会为每次赞助的帖子视图收取 1-2 美分左右的费用，这远高于 TikTok 创作者基金支付的费用。

众所周知，没有与代理机构（通常拥有大量受众）合作的影响者每条赞助帖子的固定费用约为 200 至 2,000 美元。

7. 将流量吸引到 TikTok 以外的其他地方

虽然用户通常不会在他们的视频中将流量吸引到其他平台，但内容创建者可以将他们的 Instagram 或 YouTube 链接到他们的帐户资料。目前，这是 TikTok 上唯一允许的两个替代社交媒体平台。

但是，您也可以为您的简历中添加指向您自己网站的链接。这使您可以通过您创建的内容来推广该链接，从而将用户引导到您可以利用联属网络营销（或销售您的产品和服务）的平台，例如博客。

此外，游戏玩家通常会上传他们的精彩片段或视频游戏的直播，以努力为他们的 Twitch 或 Discord 频道增加流量，这是另一个很好的例子。由于 TikTok 不支持这些平台，因此您必须口头告诉您的观众在 Twitch 或 Discord 上找到您，或者将链接放在您的简历中。

另请参阅：以下是您可以在 YouTube 上赚到的钱。

8. 推广服务

推广服务是通过 TikTok 赚钱的好方法。

一位创作者 Heather Felix 举例说明了如何：

“[A] 我很友好的创作者，他制作时尚视频，提供收费的个人造型建议，现在拥有庞大的客户群和收入。”

这位未具名的创作者学会了如何向他们的利基市场进行营销，并为客户提供有偿的造型建议。

提供服务的 TikTok 用户可以为多个细分市场工作。

例如，平面设计师可以在 TikTok 视频中展示他们的作品，并为他们的追随者提供课程。音乐制作人可以将他们放在一起的曲目作为特色，并提供教其他人如何做同样的事情。

该模型允许创建者确定他们提供的服务的价格。

此外，您可以将此技巧与 TikTok 创作者市场结合使用，以吸引其他愿意为您的服务做广告以收取少量佣金的创作者。

9. 为企业管理 TikTok 广告活动

TikTok 是一个相对年轻的平台，拥有年轻的受众，并非所有企业主都将其视为可行

的营销或收入来源。即使他们这样做了，也很少有人了解它是什么以及它是如何工作的，以便足够详细地利用它来实现这些目的。

这是一个巨大的错失机会，因为广告出现在 TikTok 视频串之间，不允许观众跳过大约五秒钟。

仅在美国，TikTok 每天就有超过 7300 万用户观看视频。因此，从数字营销的角度来看，对于任何寻找广告空间的企业主来说，这都是一座金矿。

这就是你进来的地方：你可以通过担任付费 TikTok 广告顾问来赚钱。这些顾问为品牌和公司制作 TikTok 广告，以便在他们的账户上投放。

这是自由职业者最好的社交媒体管理工作之一，因为好处是巨大的。付费广告活动可以直接影响客户的底线——这意味着很容易将您为他们所做的工作与他们赚到的钱联系起来。因此，有效的广告经理可以获得可观的费率（每小时 50 美元或更多）。

10. 成为 TikTok 顾问和/或经理

在与上面列表项相同的主题上，一些成功的 TikTok 用户转而为其其他想要扩大受众的经验不足的用户担任顾问和/或经理。

例如，人们或品牌通常会聘请经验丰富的 TikTok 顾问来帮助他们运营 TikTok 帐户并将其发展到新的水平。TikTok 经理负责管理一家或多家公司的整个 TikTok 业务。这包括为他们选择标签、与其他有影响力的人合作，以及与观众的评论互动。

要成为 TikTok 顾问或经理，您需要对该平台有一定的经验，并拥有良好的追随者、点赞和参与记录。

从本质上讲，你需要证明你可以通过首先为自己做这件事来为品牌或公司建立忠诚、参与的受众。

发展 TikTok 业务的技巧

无论您选择哪种 TikTok 货币化策略，浏览量就是一切。作为 TikTok 的创建者，如果您想有机会在平台上赚钱，您需要关注您的视频和个人资料。

通过一些基本策略，可以像其他社交媒体平台一样为您的帐户发展业务和 TikTok 关注者：

- 尽可能在您的帖子中使用流行的标签（拥有数千名关注者的标签）。
- 与您的 TikTok 利基市场中的其他用户合作。通过协调你们的努力，每个创作者都可以利用对方的观众。
- 保持一致并坚持您的个人资料和视频的主题。这将帮助您建立真正忠实的受众群体。
- 利用 TikTok 视频创建屏幕的效果和其他有趣的方面。
- 确保您的个人资料图片友好，并尽可能反映您帐户的全部内容。
- 即使您可以发布长达三分钟的视频（截至 2022 年初），请坚持使用短视频内容，除非您的个人资料主题需要更多细节。
- 在您的视频中使用流行歌曲。这将增加您的视频出现在用户供稿中的可能性。

最重要的是，专注于增加您的个人资料的流量。其他有用的策略围绕着在更深层次上与您的受众建立联系。毕竟，没有人愿意支持一个假装自己的追随者不存在的人。

如果您遇到创意墙，请联系您的追随者。直播并与他们交谈，并询问他们希望看到哪些内容。所有这些技巧都可以帮助您慢慢开始发展您的 TikTok。

关于在 TikTok 上赚钱的常见问题

您可以在 TikTok 上按观看次数获得报酬吗？

是的。您可以通过 TikTok Creator Fund 赚取每次观看的费用。虽然公司没有公布实际的支付分配公式，但使用该基金的影响者报告称，每 1,000 次观看可赚取约 2-4 美分。这将转化为每次观看大约 0.00002 美分到 0.00004 美分。您的帐户越受欢迎，此金额很可能会增加。

TikTok 为 100 万次观看支付了多少钱？

根据创作者基金参与者的估计收入率，100 万次观看的视频的预期支出为 20 到 40 美元。

您可以在 TikTok 上销售实体产品吗？

是的。拥有某种类型商店的 TikTok 用户可以在他们的简历中放置该商店的链接，

并使用他们的平台来宣传他们的产品。如果您使用 Shopify 商店并将其链接到 TikTok 企业帐户，则可以在视频中放置贴纸，链接到您在线商店中的产品。

TikTok 最近还与 Teespring 建立了合作伙伴关系，平台用户甚至无需离开 TikTok 应用即可购买创作者宣传的 Teespring 商品。

您可以发展并出售 TikTok 帐户吗？

虽然 TikTok 的条款和条件中似乎没有明确的条款限制这一点，但 TikTok 极不可能制裁它。虽然肯定有出售流行的 TikTok 帐户的市场，但要知道您购买或出售帐户时可能会面临被关闭的风险。

您可以出售对私人 TikTok 帐户的访问权限吗？

与私人 Snapchat 帐户类似，许多人想知道您是否可以出售私人 TikTok 帐户的访问权限，只有获得批准的关注者才能看到您制作的内容。

虽然没有明确的规定禁止这样做，但如果您被发现出售访问权限，TikTok 可能保留禁止您的帐户的权利——尤其是因为这些帐户通常用于托管明确的材料，这是被禁止的。

在 TikTok 上赚钱：最后的想法

TikTok 是一个不断发展的社交媒体平台，它提供的内容货币化方式比人们想象的要多——从创作者基金到影响者活动，再到收集 TikTok 硬币。

同时，您不太可能在一夜之间成为平台上的百万富翁——而且您可能需要数年时间才能赚取其中的一小部分。

然而，当查看跨多个平台的社交媒体薪酬时，TikTok 无疑提供了广泛的收入策略，使其成为任何愿意投入时间和精力的人的可靠小额收入来源。