

国内抖音的带货模式已经基本完善了，各种玩法层出不穷，但抖音海外版——TikTok的商业化和电商都还处于比较早期的阶段。那么，目前TikTok有哪些变现方式呢？

1、创作者基金激励

TikTok官方在2020年年中宣布，计划在未来三年内给创作者提供超过20亿美元资金。TikTok的创作者基金（TikTok Creator Fund）就是平台对于优质创作者给予创作奖励，根据视频播放量来分配奖励金额。

目前能够申请创作者基金的地区有美国、英国、德国、法国、意大利和西班牙。所以，如果你是一个内容创作者，你希望通过玩TikTok获得创作者基金，那么你需要选择对应的国家环境配置来做账号。

目前申请创作者基金需要满足以下条件：

- （1）账号粉丝必须满足10000位粉丝；
- （2）账号近30天的视频播放量不低于10000；
- （3）申请人年龄必须满足18岁以上；
- （4）账号运营必须符合TikTok社区规则，没有发生过任何违规。

2、TikTok Ads

TikTok可以为大大小小的品牌商家提供广告服务，商家可以投放视频广告来推广自己的产品或服务。比如：

（1）信息流广告。这类视频广告会被投放到“for you”页面，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。

（2）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，增加品牌的曝光度。

3、网红广告接单

如果TikTok账号达到一定的粉丝数，会有一些品牌商来寻求合作，希望通过视频为

他们的产品或品牌做推广宣传，并支付相应的酬劳。这种变现方式适合TikTok原创博主，因为他们的视频都是自己拍摄的，原创性和粉丝黏性是最强的。

4、直播打赏

跟国内抖音直播模式一样，TikTok直播也可以被用来做商品推广。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，而且要先购买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10000个不等。在兑换礼品提现时，TikTok会与主播进行分成。

5、链接引流

很多跨境电商玩家对通过TikTok做引流很感兴趣。其实，TikTok开通挂链接的门槛不是很高，只要账号超过了1000位粉丝，个人资料信息里面就会出现Website的选项，就可以在这个Website填入网址链接进行引流。常见的有以下两种形式：

(1) 电商带货：目前比较常见的是TikTok+独立站模式。通过在TikTok上挂链接，引流到独立站。

(2) 私域流量聊单：引流到Whatsapp、Ins等社交工具，再通过私聊方式进行交易变现。

6、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，围绕TikTok衍生出的软件和职业也非常多，如视频批量下载工具、批量上传工具、剪辑工具、客户管理软件、TikTok账号交易平台、TikTok海外真机及服务器、TikTok数据分析平台、账户运营等等。

希望以上关于“TikTok有几种变现方式？”的知识点对你有帮助。亿邦小编会定期更新该知识。如果你有相关问题或者好的答案，也欢迎留言。