



Hogyan építs piacvezető TikTok csatornát?

Először is szeretnénk Neked gratulálni!

Hogy miért?

Mert a piacodon, nagy valószínűséggel, elsők között ismerted fel a TikTokban rejlő üzleti potenciált és készen állsz egy profi csatorna kiépítésére, a hirdetés mellett!

Ezen a platformon jelenleg még elenyésző a reklámzaj, a felhasználók száma, viszont villámsebességgel növekszik, tehát tökéletes az időzítésed! Itt az ideje több milliós nézettséget generálni a profilodon!

Ahogy minden kezdet nehéz, úgy a TikTok-ra való berobbanás sem lenne egyszerű a céged számára, HA nem segítenénk benne! Tovább olvasva, azonban minden kulcsfontosságú tényezőt és extra fortélyokat is bemutatunk számodra, amelyekkel a siker garantált lesz számotokra ezen a platformon!

Ha a következőkre figyelsz, a TikTok algoritmus meg fogja hálálni az igyekezetet!

Alapvetően – mint minden más közösségi média oldal esetében – az algoritmus úgy működik, hogy minél több pozitív jelzést kap valamely videód, annál több emberhez fog eljutni. Milyen pozitív jelzésekre kell figyelni?

- Egy ember hányszor nézi meg a videódat?
- Egyáltalán végignézik-e a videódat?
- Megosztották, kedvelték a videót? Esetleg hozzászóltak?

Ha erre a 3 kérdésre IGEN lesz a válaszod, akkor tudhatod, hogy jó úton jársz. Mindezek figyelembevételével, tehát alapvetően olyan videókat kell készítened, amelyeket szívesen végignéznek az emberek és aktivitást is mutatnak rájuk.

Hogyan érheted el, hogy pozitív visszajelzéseket kapj a videóidra?


- Annak érdekében, hogy végignézzék a videódat, használj csalit az első másodpercekben! Pl.: Az új termékünktől garantáltan le fog esni az állatok!
- Az aktivitások növeléséért kérd meg a nézőket, hogy likeoljanak, vagy próbáld meg bevonni őket egy-egy kérdéssel, amire kommentben válaszolhatnak.
- Használd a felkapott zenéket a tartalmaidhoz! Ehhez nézned kell a neked ajánlott videókat, majd a bal alsó sarokban rákattintani a zenére, így láthatod, hogy már hányan használták.

Mikor posztolj TikTok-on?

Egy friss, globális kutatás szerint a következő időpontok a legideálisabbak, posztolás szempontjából:

- kedd, délelőtt 9 óra
- csütörtök, déli 12 óra
- péntek hajnali 5 óra

Ezek a legjobb időpontok, de azért találtak más optimálisnak tűnő időszakokat is, melyet egy táblázatban foglaltak össze:



Global Best Times to Post on TikTok
Eastern Standard Time

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
	2 AM			5 AM		
6 AM	4 AM	7 AM				7 AM
	9 AM	8 AM	9 AM		11 AM	8 AM
10 AM			12 PM			
				1 PM		
			7 PM	3 PM	7 PM	4 PM
10 PM		11 PM			8 PM	

Best times to post as calculated by Influencer Marketing Hub after analyzing more than 100,000 global TikTok posts and engagement rates.

Forrás: <https://influencermarketinghub.com/>

Ez a felmérés hasznos, de érdemes letesztelni, hogy a Te célközönséged mikor a legaktívabb!

Milyen tartalmakat gyárts a TikTok profilodra?

A Facebook és az Instagram esetében sem győzzük hangsúlyozni, hogy a steril, webshopos képek és videók, amelyekről rögtön lerí, hogy értékesítési szándékkal bukkannak fel, nem működnek jól. Ez a TikTokon hatványozottan igaz! Itt extrém tartalmakra, erős ingerekre van szükség!

A következő csekklistát kövesd, amikor tartalmat gyártasz:

- Készíts 10-15 másodperces videókat, 9:16-os képarányban!
- Válassz hozzájuk felkapott zenét!
- Ügyelj rá, hogy az első 2 mp igazán figyelemfelkeltő legyen!
- Használj erős színeket és mozogj!
- Ha beszélsz, szövegezd a videókat, valamint a márkád nevét és egy rövid CTA-t (felszólítás cselekvésre) mindenképpen helyezz el a képen. - Fontos, hogy mindig a kép közepén vagy balra igazítva helyezd el a mondandódat, hogy véletlenül se takarja ki a likeok, hozzászólások és megosztások ikonja, száma.
- Legyél lendületes, kövesd a trendeket!
- A direkt értékesítés helyett, válaszd a figyelemfelkeltés- és fenntartás stratégiáját.

Milyen a jó TikTok tartalom?

A megfelelő vizuális tartalmak az elsőszámú tényezői a profi online jelenlétnek és a marketinged sikerének. Ahogy Facebookon és Instagramon is vannak bizonyos irányelvek, amelyeket mindenképpen követni kell, ha tartalomgyártásra kerül a sor, úgy a TikTok esetében sincs ez másképp.

Függetlenül attól, hogy a közös munkánk során Te fogod gyártani a videókat a hirdetésekhez és/vagy profilodra, vagy a mi, professzionális segítségünket kéred hozzá, a következő tényezők fogják garantálni a tartalmaid hatásosságát:

Általános arany szabályok

Ezt mindig tartsd észben: A Facebook és az Instagram esetében sem győzzük hangsúlyozni, hogy a steril, webshopos képek és videók, amelyekről rögtön lerí, hogy értékesítési szándékkal bukkannak fel, nem működnek jól. Ez a TikTokon hatványozottan igaz! Itt extrém tartalmakra és erős ingerekre van szükség!

A hatásos TikTok videók receptjének, további elengedhetetlen összetevői:

- 10-15 másodperces videóhosszúság
- Jó felbontás, éles kép
- 9:16-os képarány
- Felkapott zene
- Figyelemfelkeltő indítás és figyelem fenntartó folytatás
- Trendek követése
- Beszéd esetén szövegezés
- Videó végén CTA (felszólítás cselekvésre) felirat
- Lendületesség, fiatalosság, humor
- Erős vizuális ingerek

A felsorolt szempontok, akkor is követendőek, ha hirdetéshez vagy ha bejegyzéshez készítesz videót, illetve akkor is, ha webshopod/üzleted van, vagy ha egy szolgáltatásodat igyekszel népszerűsíteni.

Most figyelj, ha egy webshopot/üzletet szeretnél felfuttatni a TikTok segítségével

- **Add az arcodat a terméked mellé, jelenítsd meg a munkatársakat vagy dolgozz influencerekkel!**

A bizalomépítés legjobb módja, ha a vásárlók össze tudják kötni a brandedet arcokkal. Beszéljetek a termékről az akcióról, magatokról vagy a cégetek történetéről és mindig legyetek pozitívak, jókedvűek!

Jó példák:

<https://vm.tiktok.com/ZML5U35DR/?k=1>

<https://vm.tiktok.com/ZML5y1Y21/?k=1>

https://www.tiktok.com/@cerealbeastcafe/video/7070186375672384773?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477

- **Mutasd be a termékedet használat közben! Meséj a TOP előnyeiről és valami olyan tulajdonságáról, ami meglepő lehet a nézőknek!**

A száraz termékbemutatók helyett, a TikTokon izgalmas tartalmakra van szükség, ezért bátran rugaszkodj el a túlzott szakmaiságtól, komolyságtól!

Jó példák:

https://www.tiktok.com/@reflexshop/video/7064287929035803910?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

<https://vm.tiktok.com/ZML5y16Fh/?k=1>

<https://vm.tiktok.com/ZML5yd1SQ/?k=1>

<https://vm.tiktok.com/ZML5yhoht/?k=1>

- **Kérd meg az utca emberét, hogy próbálja ki a termékedet, majd mondjon véleményt róla!**

A potenciális vásárlóknak mindig szimpatikusabb, ha egy független személytől hallanak véleményt, mintha Te magad fényeznéd a termékedet!

Jó példa:

https://www.tiktok.com/@xiaomi.magyarorszag/video/7068083468277681413?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477

- **Beszélg bármilyen olyan témáról, aktualitásról, kulisszatitokról, amely érdekelheti a célközönségedet, és jelenítsd meg a termékedet a videóban!**

Ha mindig csak az értékesítésre helyezed a hangsúlyt, hamar ki fogod égetni a célközönségedet. Legyél az a csatorna, akit érdemes követni a rengeteg érdekességért, edukáló tartalomért. A rejtett reklám, pedig senkinek nem fogja szűrni a szemét!

Jó példák:

https://www.tiktok.com/@drinkit_hu/video/7052357695533337862?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477

https://www.tiktok.com/@aminovibe/video/7072459278476528902?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

https://www.tiktok.com/@aminovibe/video/7068472993407683845?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477

- **Készíts egészen mehökkentő tartalmakat!**

Ne félj megborzongtatni az embereket! Kelts bennük erős érzéseket extrém környezettel, cselekedetekkel.

Jó példák:

https://www.tiktok.com/@mobilfox_sk/video/7051028373740457221?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477

<https://www.tiktok.com/@diagprohome/video/7073099869874932998?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477>

Ez a rész Neked szól, ha a szolgáltatásod hírét szeretnéd eljuttatni, emberek százezreihez

- **Szolgáltatóként szinte egyértelmű, hogy az arcodat adod ahhoz, amit csinálsz. De hogyan tedd ezt TikTokon?**

Érdeemes elővenned a leglazább, leghumorosabb és legkedvesebb énedet! Nem a komolyság és a szakmaiság, hanem a lendületesség lesz a nyerő!

Jó példák:

<https://www.tiktok.com/@followmarketing/video/7007819864064675078?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477>

<https://www.tiktok.com/@followmarketing/video/6971339954454646022?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477>

<https://www.tiktok.com/@torokdavidingatlan/video/7075071639938977029?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477>

- **Árulj el kulisszatitkokat, mesélj olyan különleges helyekről/személyekről, ahol/akikkel dolgoztál!**

Keltsd fel, majd tartsd is fent az emberek érdeklődését izgalmas tartalmakkal, amelyeknek köszönhetően szorosabb kapcsolat is kialakulhat a követőiddel.

Jó példák:

<https://www.tiktok.com/@baloghpetyaofficial/video/7066085914753256709?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477>

<https://www.tiktok.com/@torokdavidingatlan/video/7075603757752454405?is from webapp=1&sender device=pc&web id=7060786958440105477>

- **Közvetítsd azt az életstílust, amihez hozzá tudod segíteni az ügyfeleidet!**

Ha az emberek látják, hogy Neked már sikerült elérni azt, amire jelenleg ők még csak vágyanak, nagyobb valószínűséggel fognak hozzád fordulni!

Jó példák:

[https://www.tiktok.com/@henriklassu/video/7061552571806207233?is from webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477](https://www.tiktok.com/@henriklassu/video/7061552571806207233?is%20from%20webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477)

[https://www.tiktok.com/@henriklassu/video/7062682872733437186?is from webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477](https://www.tiktok.com/@henriklassu/video/7062682872733437186?is%20from%20webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477)

[https://www.tiktok.com/@baloghpetyaofficial/video/7067050997083917573?is from web app=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477](https://www.tiktok.com/@baloghpetyaofficial/video/7067050997083917573?is%20from%20webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477)

- **Fontos, hogy ne csak a szolgáltatásodról kommunikálj! Növelj az emberek bizalmát edukáló videókkal, izgalmas szakmai tippekkel!**

Ha mindig csak az értékesítésre helyezed a fókuszot, hamar ki fogod égetni a célközönségedet. Legyél az a csatorna, akit érdemes követni a rengeteg érdekességért, edukáló tartalomért

Jó példák:

[https://www.tiktok.com/@viragakiss/video/7007782017517505798?is from webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477](https://www.tiktok.com/@viragakiss/video/7007782017517505798?is%20from%20webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477)

[https://www.tiktok.com/@viragakiss/video/7002301848442981637?is from webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477](https://www.tiktok.com/@viragakiss/video/7002301848442981637?is%20from%20webapp=1&sender_device=pc&web_id=7060786958440105477)

Most, hogy már tudod, hogy mit, miért és hogyan csinálj, csak egy dolog maradt hátra: A hirdetések támogatásával, elsők között lovagolni meg a TikTok hullámain és magad mögé utasítani a versenytársaidat!

Sok új követőt, konverziót és sikereket kívánunk!