

抖音运营代理 抖音直播运营服务合同(精选8篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇一

乙方：_____

鉴于：

乙方拥有具有良好的演艺才能和艺术天赋方面的艺人，为提升艺人自身演艺水平和知名度，有意愿通过甲方在抖音平台以及头条系产品获得更好的拓展。

甲乙双方签订合约，乙方为甲方提供合作艺人，甲方即为乙方的授权经纪公司，甲乙双方达成共识，双方共同发展，共同获益。

本合约期限为叁年，自____年____月____日至____年____月____日。

1、甲方将负责本合约范围内乙方的演艺工作的市场运作和活动（抖音平台、头条系产品），同时保留在本合约期内，音、视等作品及相关衍生作品的全部版权和邻接权的使用和授权权利。未经双方许可，任何第三方不得以任何方式使用。

2、甲方作为乙方的授权经纪公司，有权使用或授权其他任何第三方以任何形式使用乙方声像权利，但授权或使用的方式

必须告知乙方，并向乙方及时出具详细的费用产生帐目，并按照本合约的利益分配原则与乙方进行分配。

3、在本合约有效期内甲方为宣传、促销的目的，有权使用乙方姓名、肖像、简历等有关乙方的内容资料及记录有乙方的姓名、肖像、简历、表演及送资料的录音、录像、电影、照片、文稿等。

4、甲方在本协议期内将根据乙方的表现，将自身的媒体资源为乙方的个人形像进行分阶段的投入，进行有商业目的推广运作（在抖音平台、头条系产品）。具体推广任务及预算，双方可签订补充协议或以附件的形式对有关问题做出补充、说明、解释，作为本协议不可分割的部分。

5、甲方应遵守国家有关法律法规以及有关主管部门的相关管理规定，由甲方代扣代缴乙方的个人所得税，税收凭证由甲方保管，乙方可留复印件。

6、合约期内，甲方不得干预乙方从事与本合同无关的，与直播或演艺活动无关的，对甲方声誉无关的，以及对双方履行本合同不会产生任何影响的所有事情。

7、甲方不得随意更改乙方作品的名称及内容，做重大更改时，应积极与乙方联系协商。

8、甲方应努力通过各种新闻媒体及其他方式宣传乙方，尽可能地提高乙方的知名度，通过强有力的宣传运作获得最佳效果，使乙方建立、保持良好的公众艺人形象。

9、甲方在协议期间拥有乙方之名称、肖像及声音的商业和非商业的公众活动代理权以及使用权，并拥有乙方与甲方合作完成下录制演唱之音乐制品（含录音带□cd□vcd□mp3及其他由于科技发展而使用的新型载体之音像制品）出版、发行等相关事项的代理权以及使用权。

10、甲方有权安排乙方抖音平台、头条系产品线上活动直播、主题直播、直播推广活动等工作 and 演艺活动并作为乙方的委托公司签署有关演艺协议，但协议内容应征得乙方的同意。协议期间，甲方对乙方日程、企划、定位、筹备、训练、录音、录像、制作、宣传、演出等一切与抖音平台、头条系产品活动相关之活动拥有最终决定权，乙方在力所能及的范围内不得借故拖延或拒绝。甲方有权要求乙方参与由甲方安排的相关抖音平台、头条系的产品的演艺活动，但是必须充分考虑到乙方的身心状态和劳动强度，在乙方可以胜任的情况下，乙方应积极参与甲方安排的以上范畴内的演艺活动。

11、乙方从事有关抖音平台、头条系产品的商业性演艺或非商业性演艺活动的有关工作酬劳，如果第三方拖欠、欠款或拒付时，甲方应尽力协助追讨，但不负责垫付与赔偿。

12、甲方应向乙方提供有效的联系方式，包括固定电话、手机等，以便乙方可以立即与甲方取得联系。

13、如甲方欲与乙方续签合同，在与其他合作方同等合作之条件下，甲方享有与乙方续约之优先权。双方应就续约的内容另行签订书面协议。

1、乙方将参与本合约合作范围内（抖音、头条系产品）的全部策划、创作和制作工作，但需采纳甲方对乙方的合理化建议。

2、乙方有权参加与其艺人有关的歌曲创作、制作、宣传、演出等一切与抖音平台、头条系产品事业有关的相关活动的企划过程并向甲方了解收支情况，表达个人意愿，但是一经甲乙双方商定确认，乙方必须遵守，按照甲方提出的方案安排日程、企划、定位、筹备、训练、录音、录像、宣传等内容，不得借故拖延或拒绝。

3、乙方有权在涉及公民的基本权利和义务的领域内享有权利、

承担义务，对此甲方不得干涉。

4、乙方没有在此前及以后不会与任何人、机构、公司订立任何会与本协议相冲突，或影响甲方利益的协议或类似的任何安排或承诺（不论是否以书面记录或口头承诺），乙方在签定本协议时，向甲方声明本协议生效前与第三者的任何承诺作废。乙方的部分商务权（商业活动、平面广告、影视广告、活动嘉宾等）在协议期内涉及抖音、头条系产品将归甲方代理，乙方无权自行与甲方提供的资源第三方订立任何关于其个人演艺事业的商业合同。乙方如有违约按实际合同金额赔偿甲方。

5、乙方将有关抖音平台、头条系产品的演艺和线上传播活动的相关事宜交由甲方代理处理，并接受甲方的管理和安排，参加甲方安排的培训、宣传及与演艺有关的抖音平台、头条系产品的活动。乙方在无不可抗力情况下，须配合甲方之安排，不得因私人原因给甲方造成包括可期望利益在内的任何损失。

6、乙方需向甲方提供艺人真实有效的身份证信息、银行卡信息、手机、微信和qq□保证甲方能及时联系到乙方并配合甲方顺利支付归属于乙方的收益。

7、全力配合甲方安排的为抖音平台、头条系产品的演艺事业需要的宣传活动，尽量配合甲方所提供的专业形象设计建议（包括发型、服饰、化妆等合理建议），如有异议，乙方必须提出适当理由供甲方参考，甲方应考虑乙方的合理要求，但甲方拥有最终决定权。

8、乙方有义务向甲方提供专辑、单曲、宣传及与乙方有关的一切演艺和线上活动直播、主题直播、直播推广活动等方面的必要资料，负责向甲方提供办理与抖音平台、头条系产品的演艺和线上和线下活动等事务有关的有效证明文件。

9、乙方须按照甲方指定的任务时长、任务地点完成甲方为乙方安排的抖音平台、头条系产品的演艺活动，如乙方未能完成甲方指定任务，甲方有权不支付任务收益。

10、乙方作为甲方签约代理艺人，应积极维护甲方之声誉，与甲方共荣辱，并遵守本和约之规定。应遵守国家法律、法令、保护自己的公众形象。

乙方不得有下列行为：

a□触犯国家法律、法令，受至司法机关处罚的；

c□不尊重粉丝，严重伤害粉丝感情，造成恶劣后果及影响。

11、乙方必须按甲方的安排和设计的形象接受广播、电视、期刊、杂志、报纸等媒体的采访、维护双方声誉。

甲乙双方合作期间，甲方将按如下标准支付乙方薪酬：

1、甲方需根据协议内容，按期与乙方进行结算。

1、甲、乙双方任何一方不完全履行本协议条款，守约一方有权要求违约方支付违约金并可要求违约方支付赔偿金。

2、部分违约

不影响协议其他条款继续履行，违约方给对方造成损失，守约方有权要求违约方赔偿。赔偿金标准：以违约实际造成损失总额的3倍作为赔偿金。

3、完全违约

本协议无法继续履行，守约方有权要求违约方赔偿。赔偿金标准：以违约实际造成的损害加协议未履行部分对守约方造

成的潜在的经济损失金额的3倍作为赔偿金。

2、上述保密义务永久有效，不以合作期限为限，除非保密信息已进入公共领域或披露方自行公开。

(1) 乙方违反本协议第四款第7条。

(2) 任务完成情况以及收益预测未能达到甲方要求的。

本协议未尽事宜，双方可签订补充协议或以附件的形式对有关问题做出补充、说明、解释，作为本协议不可分割的部分。补充协议或附件与本协议具有同等法律效力。如在本合同期限内，甲方对乙方演艺事业的发展进行了合理的安排，甲方享有续约叁年的保留续约权。

1、本协议的签定、履行、解释及争议解决适用^v法律法规。

解决，协商不成可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

1、甲乙双方通过本协议确认的指定联系方式进行的通知，为合法有效通知。

甲方的指定联系邮箱地址：_____。

乙方的指定联系邮箱地址：_____。

任何一方需要变更联系方式的，需以正式书面或邮件方式通知对方。

2、本协议一式叁份，甲方执贰份，乙方执壹份具有同等法律效力，经双方签字盖章后生效。

3、未尽事宜，双方另行协商，并签订补充协议；若补充协议与本协议有冲突，以补充协议为准。

甲方：_____乙方：_____

日期：_____日期：_____

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇二

地址：

乙方：

地址：

一、合作说明

1、合作内容：整体活动的策划、推广、组织和实施等。

2、活动时间：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

二、双方职责

甲方的主要职责：

1、活动策划：本次活动中有关执行细案、议程的策划工作。

2、活动招商：负责整体活动招商，包括冠名招商、协办招商、参选企业招商等。

3、媒体宣传：协调本地媒体资源对本次活动的热点话题进行媒体发布，对本次活动前、中、后期进行报道。

4、嘉宾邀请：邀请本次活动中的企业及商家领导，媒体领导等。

5、现场执行：与乙方共同负责本次活动中专家评审会、新闻

发布会暨启动仪式、复赛高校答辩、决赛及颁奖晚会的现场执行。

乙方主要职责：

- 1、协调资源：利用乙方优势，在本次活动中，负责各主办、协办单位、各区县协调工作，以及对活动的管理与指导工作。
- 2、活动执行与评审：负责本次活动中初赛的执行，并与甲方共同负责本次活动中专家评审会、新闻发布会暨启动仪式、复赛高校答辩、决赛及颁奖晚会的现场执行，保障活动整体评审过程。
- 3、嘉宾邀请：邀请本次活动执行过程中所需的政府界领导、学术界领导、专家评审等，保证本次活动顺利开展。
- 4、场地协调：负责本次活动执行中新闻发布会暨启动仪式、复赛答辩高校的场地协调工作。

三、招商收入费用支出及利润分配方式

- 1、甲乙双方开设共同账户，由甲方财务进行账目监管，费用支出以预算备忘的方式，由双方签字后有效。
- 2、本次活动净收入甲乙双方将以_____的比例进行分成。

四、附则

- 1、未尽事宜，双方经协商后再做补充解决，补充协议与本协议具有相同的法律效力。
- 2、在执行过程中，如果双方有因不可预测的因素导致在双方之间可能产生的一切争论、异议和纠纷双方应协商解决；如协商不可解决则向活动举办地有管辖权的人民法院诉讼解决。

3、除不可抗力因素之外，双方如有违约，需承担相应违约责任。

4、保密条款：双方应保守协议条款的秘密。

5、本协议一式_____份，两方各执_____份，具有相同的法律效力。经双方签约代表签字并加盖公章（或手印）后生效。

6、本协议传真件具有相同的法律效力，传真件有效。

代表人：

地址：

_____年_____月_____日

乙方：

代表人：

地址：

_____年_____月_____日

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇三

玩抖音，最重要的一招就是“养”。会养号，不管玩什么领域的抖音号，都很容易做到一个几万粉丝的抖音账号。

1、养号步骤

注册一机一卡一号，在 3-5 天只看视频不发视频，时长为 30-40 分钟。观看过程中正常评论点赞互动，关注 5-10 个头部大号。看十几分钟直播，买 60 抖币随机打赏并随机关注几个热门视频博主。关注 20 个二三十万至百万的竞品账

号，粉丝低于 1w 的账号下不要留个人微信号。养号完成再修改个人资料和整体介绍部分。

2、养号细节

01、前五个视频没起来基本就会沦为僵尸号，也就是后边发出的视频得不到什么推荐量，即使有爆款视频出现也是偶尔走运，大部分视频的4项指标都低的可怜。

02、别刷粉、别刷赞、别刷任何量，千万别刷！

03、搬运视频是一个捷径，但是有的时候捷径并不适合所有人走，有些人能火是有很多运气成分在里面，短期可以玩玩，对于长期做号是很危险的。最保险的生产式还是踏踏实实做原创。

3、养号权重

权重是一个内在的数值，查看方式是看你的作品的播放、点赞、评论、转发等数据，数据越高证明权重越，相应的曝光度就越，越能火起来。

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇四

乙方：_____

甲乙双方约定就 项目以甲方名义投标，甲方负责按照乙方的要求提供所需文件，负责协助乙方提供相应人员配合乙方工作，监控乙方项目跟踪和实施的所有情况；乙方负责项目中标后的实施，并承担本项目带给甲方的所有费用、风险和 责任。

本协议签署后，甲方提供商务资料，在本协议签订后3天内且在乙方取得商务资料前，乙方支付给甲方现金人民币 元的商

务咨询费及风险承担保证金。（整个项目竣工结算完成后退还，）

程中所产生的各项税收费用将从乙方的工程进度款中直接扣除。

一、甲方的权利、义务和责任

1、本项目中以甲方的名义进行投标，投标文件的制作由乙方完成，若需甲方配合，另行协商分工及费用，由于投标文件制作造成的.任何直接或者间接的风险，均由乙方承担。

2、甲方负责提供本项目的商务资料给乙方。

3、甲方负责配合乙方进行投标协助以及办理商务手续等相关工作，但相关的所有费用均有乙方承担。

4、甲方有权对乙方的自新状况、项目运作和实施进行调查了解和实时监控，乙方不得有所隐瞒和欺骗，如果甲方判定乙方资信状况、实力规模、项目运作和执行能力等方面存在问题，可能导致无法获取项目、执行实施项目等影响甲方企业形象问题，甲方有权终止双方继续合作。

5、甲方有权不定时对项目进行回访，乙方须积极配合。

6、甲方负责在收到货款的10个工作日内按照本协议的

第二条预定支付款项。若乙方未按时提交给甲方项目相关资料，甲方有权不予支付直至资料收集齐全。

二、乙方的权利、义务和责任

1、乙方必须确保本项目排他性与甲方合作，如果乙方违反此项规定，须向甲方赔偿投标金额的30%作为损害赔偿金。

2、乙方在项目实施过程中发生的所有费用均由乙方自行承担。
(包括税收、医保、工伤赔付等费用)

3、乙方须按照协议支付商务咨询费。

4、乙方向甲方提供完整的文件资料，包括但不限于招标文件、投标文件、投标信息、中标通知书、入库单、质检报告等资料，作为甲方支付款项的必备条件。

5、本项目中标后，乙方必须严格按照招标文件，投标文件以及与建设方签订的合同要求实施本项目，并在甲方询问项目进展时，及时准确的告知甲方进度情况并提供相应过程资料，若项目执行有问题，必须及时告知甲方，不得隐瞒。在甲方需要回访项目时，乙方须积极配合。

6、乙方在本项目实施中必须维护甲方企业形象，若乙方在项目实施中造成甲方任何经济、声誉或形象的不良影响，乙方须赔偿，由此引起的一切损失和连带损失。

7、甲方提供的商务文件只针对本协议涉及项目有效，未经甲方书面许可，乙方不得用于任何其他项目或以其他任何方式出现，由此造成任何不良影响的必须向甲方赔偿由此引起的一切损失和连带损失。

8、整个项目工程结算由乙方自行完成，甲方负责监督，如乙方需要甲方配合结算验收，需按市场行情支付甲方相关费用。

甲、乙双方必须对合同的内容保密，未经双方许可，不得向任何第三方透露合同相关的内容，甲方提供给乙方的所有资质、技术文件，乙方必须对其保密，且不得用于除本次合同项目的其他项目当中。

对于未经事宜，甲乙双方在相互理解的基础上，共同协商解决；签订补充协议，补充协议同主合同一同生效。本协议一

式两份，双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效，至本项目实施完毕自然终止。

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇五

掌握了抖音算法，也就掌控了精准流量的入口。让我们不再缺少精准客户，这套算法最大的好处。

1、算法原理

01、冷启动流量池曝光

02、数据挑选

抖音会从这 100 万个短视频的 1000 次曝光，分析点赞、关注、评论、转发等各个维度的数据，从中再挑出各项指标超过 10%的视频，每条再平均分配 10 万次曝光。然后再去看哪些是点赞、关注、转发、评论是超过 10%的，再滚进入下一轮的流量池进行推荐。

03、精品推荐池

通过一轮又一轮验证，筛选出来点赞率、播放完成率、评论互动率等指标都极 的短视频才有机会进入精品推荐池，用户打开时，看到的那些动辄几十万上百万点赞量的视频就是这么来的。

2、优质视频

优质视频的内核10个要素

01、引起共鸣和认同：观念、遭遇和经历；

02、引起好奇：为什么、什么、何时、惊喜；

- 03、利益相关：身边息息相关、群体利益、地域利益；
- 04、引起思考：人生哲理、生活感悟；
- 05、引发欲望：食欲、爱欲、追求美好的过程；
- 06、探求未知：新奇的事物、新鲜的景色、人新鲜的一面、新奇的生活；
- 08、感官刺激：听觉刺激、视觉刺激；
- 09、获取价值：有用的信息、有价值的知识、有帮助的常识；
- 010、强烈冲突：角色身份的冲突、常识认知的冲突、剧情反转的冲突、强烈反差造成的戏剧性和趣味性、和日常经历不一样带来的冲突。

3、互动数据

影响内容进入流量池的 4 个关键数据因素：

- 01、完播率和复播率：一条内容被用户看到什么程度？看到 60%就划分为不及格， 100%看完仅仅是及格，让用户反复观看，才是追求。40 秒的视频完播率要比 50 秒几率大。
- 02、分享率：一条视频，被用户分享得越多，越容易进入抖音的流量池。
- 03、评论率：一条视频，用户评论越多，越容易得到推荐。
- 04、点赞率：点赞率越 ，爆款的几率越大。

4、热门参考

如果发布的视频，能在 1 时之内，播放量突破 5000，而点

赞量能大于 100，那么，得到系统推荐的机率就大了很多，基本上离热门也不远了。

视频时长一般是控制在 7—20 秒之间，可以得到一个比较好的视频完播率，超过 20 秒以上，如果你的内容不是太出彩就很可能刷过去。

5、热门技巧

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇六

地址：

乙方：

地址：

第一条：合同性质：本合同为抖音代运营合同

第三条：包含内容及费用

2. 甲方需要支付甲方人民币金额为元，（大写：）。

3. 本合同的服务期限为□xxxx 年 月 日起至xxxx 年 月 日。

6. 合同到期后，甲方拥有续约权。

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇七

甲方（委托方）：

地址：

乙方（代运营方）：

联系人：

地址：

双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，根据《广告法》、《合同法》等相关法律法规，经充分友好协商，达成如下合作内容，以兹共同遵守。

一、双方概述

（一）甲方为主营 的公司/个人，为发展 业务，目前已经注册和申请了 全抖音账号以及配套的电话号码和手机。

（二）乙方为专业抖音短视频代运营公司，已为多家企业提供抖音短视频账号打造、代运营业务。

二、合作方式

（一）甲方将自有的 个抖音账户和 部手机号码交由乙方代为运

营，账号以及账号全部内容及手机号码的所有权归乙方所有。

最新抖音运营代理 抖音直播运营服务合同大全篇八

关注同行是我们的秘密武 ，因为同行就是我们的前辈。他们吃过的盐比我们吃过的饭还多。所以，我们时刻死盯同。因为我们所有赚钱的秘密都在同行这里，知己知彼，百战不殆。我们知道同行干什么，才知道自己干什么！

1、关注前辈

同行是我们的导师，也是我们的战略指引。

2、挖掘同行

01、直接挖掘

其实能够直接挖掘出来的同姓都不是啥事。你知道方法，你的同行也知道方法，关键要把大家都不知道的挖掘出来。

02、裂变挖掘

这是挖掘同行最厉害的一招，以一敌百，非常轻松。

03、专挖高手

很多牛逼的同行高手隐藏的很深，这些才是我们重点要研究的对象。

04、研究对手

比同行还要了解同行，比同行执行力还要狠，比同行忠实粉丝还多，比同行变现能力还强，比同行后端盈利还牛。

一个同行不行，不代表其他同行也不行。而且每个同行都有自己的牛逼之处，这一处是值得我们学习的。