

《抖音营销系统课程》

【课程背景】

2020 年企业为何要做抖音营销？

1 线下成本太高，作为企业，如果跟不上时代，航母都会瞬间沉没，何况是小舟。2 消费在升级，用户需要更好的服务和产品。

3 企业要转型，只有经营者冲锋在前，员工才会紧紧相随。

4 线上线下同步，以传统为根基，互联网为工具

因为疫情原因，很多企业也开始在抖音上做起了短视频&直播，但是，多数企业对抖音的平台规则，推荐机制，运营方法，所知甚少，频频踩坑！摸爬滚打一个月，半年，一年，甚至两年，投入了大量的人力物力财力精力，却迟迟没有拿到结果。

【课程收益】

通过系统学习，快速了解平台机制,账号粉丝增长工具,以及账号运营方法，最终实现持续变现

【课程特色】

- ① 授课不填鸭
- ② 案例不过时
- ③ 踏踏实实学习本事
- ④ 深入浅出教学
- ⑤ 方法论专业，教练式训练让你少走弯路

【课程对象】

企业负责人-抖音运营负责人

【课程时长】

2天 (6小时/天)

【课程大纲】

一、抖音运营解读

- 1, 推广运营
- 2, 活动运营
- 3, 内容运营
- 4, 用户运营
- 5, 抖音信息流广告两种营销呈现方式
- 6, 流量经济
- 7, 粉丝经济

案例 1:微信、微博、头条、抖音、快手、《超级女声》等

演练：训练题选择题+判断题

二、抖音的生态相关解读

- 1, 抖音平台的发展与演变
- 2, 抖音推荐机制的用户画像与内容分发机制

案例 1:抖音平台

演练：训练题选择题+判断题

三、抖音变现模式

- 1, 电商：电商带货渠道&方式
- 2, 咨询：客户咨询引流
- 3, 广告：抖音星图平台

4，直播：直播收益与直播带货

四、抖音权重/流量/审核三大规则

1，账户培养的规则

2，流量池规则：账号权重诊断/流量分发的考核维度

3，审核规则

案例 1：微博达人

案例 2：石榴哥/李佳琪

演练：训练题目【选择题+判断题】

五、账号体系

1、商业定位

2、内容定位

1) 主题 IP【内容被吸引的四有原则】，

2) 人物 IP【7 大内容输出方向】

案例 1：董先生珠宝

案例 2：数据线胖哥

3、账户搭建的技巧【头像/昵称/简介/赞粉比等】

4、账户差异化-超级符号-打造人设 CIS 识别系统

演练：选择题+判断题

六、内容体系

1、素材库搭建

1) 收集素材的 8 个渠道

2、选题方法

3、选题原则/选题工具

4、热门内容脚本模型

1) 说产品类型脚本

2) 晒过程类型脚本

3) 讲故事类型脚本

4) 教知识类型脚本

5) 谈特色类型脚本

5、内容呈现

1) 抖音四种核心呈现形式

6、内容制作

1 镜头语言-景别标准以及应用

2 拍摄技巧-标准以及相关应用

3 视频剪辑-四个阶段剪辑之路

4 拍摄剪辑-具体功能与应用

案例 1：参训企业对标抖音账号

演练：真人口述、Vlog 拍摄剪辑训练

七、运营体系

1、文案/音乐/封面的运营技巧

2、AB-TEST

3、数据分析

4、DOU+投放操盘

5、抖音后台与运营工具

6、引流策略与人物 IP 内容配比

演练：数据分析与投放沙盘模拟