

# 《抖音、快手短视频营销课程大纲》

## 【课程背景】

抖音已经是我们生活中的一部分，链接了五湖四海、世界各地，只要有网的，都在分享自己的生活中的点点滴滴。那么有的人视频的频率很高，有的人又没有呢？而且系统还多方检测。

不知大家又没有发现，视频一般流量高的，内容都是搞笑或者品质高，还有一种就是很奇葩的。

好看的人下面点赞评论一大片，不好看的人下面点赞评论也是一大片。所以流量带给我们的是什么呢？流量大了，粉丝就多了，粉丝多了商家合作就来，那么最终的目的就是赚钱了。

答案尽在《抖音、快手短视频营销课程加速传统企业转型与蜕变》课程之中。

## 【课程收益】

1. 抖音除了自身产品的良好运作和推广外，其火的原因也迎合了当今这个碎片化时代的传播需求。
2. 抖音用户数量增长迅速，日活高较高。平均而言，每个用户的在线时间可以达到一个多小时，从而使品牌能够获得更高的曝光量。
3. 由于广大一线城市和二线城市的年轻人在抖音，他们具有较强的接受新事物的能力，更愿意参与各种新刺激的挑战，从而满足品牌对抖音营销平台的选择。
4. 抖音以其强烈的主题性和互动性，在奶茶、火锅、城市旅游景点等诸多领域赢得了众多品牌的青睐。

## 【培训课时】

或按需求摘选内容缩短或延长课时

## 【培训对象】

企业经营者、营销负责人、市场策划负责人、各级管理人员等

## 【授课方式】

讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 讲师点评 + 现场咨询与辅导

## 【课程大纲】

抖音风口中的风口、抖音用户趋势、抖音人群画像、抖音变现能力！

## 第一章节：抖音的规则

新号养号规则

### 2、抖音热门推荐机制

1、视频权重的4个维度

2、叠加推荐

3、抖音关小黑屋高压线

4、账号的权重规则

1、初始权重

2、播放量与权重的关系

**第二章节：上热门的 12 大技巧**

**第三章节：大数据打造垂直领域 IP**

**第四章节：内容策划**

**第五章节：五大变现--广告、导流**

1、广告变现案例实操

2、导流案例实操

**第六章节：五大变现--商品橱窗、微信变现**

1、商品橱窗、案例实操

2、微信变现、案例实操

**第七章节：五大变现--知识付费**

1、卷毛佟手机摄影 案例实操

2、潜能宇哥健身 案例实操

**第八章节：五大变现--线下引流**

1、餐饮引流 案例实操

2、旅游景点引流 案例实操

**第九章节：五大变现--卖号**

1、批量养号案例实操

2、伪原创实操案例

## 第十章节：0-1-N 经典玩法

1、矩阵案例分析

2、如何玩转矩阵，强强联合

答疑：现场互动！

**附件：**随着抖音内容生态的不断完善，抖音的商业变现方式也会越来越丰富！

**结束：**抖音短视频实现了良好的营销传播转化！