

# 直播/短视频 运营到变现

## 【老师介绍】



### 喻旭 数字商业导师

- 湖畔大学、创业黑马营特邀讲师，阿里云、京东云合作顾问
- 北京大兴机场 数字化商业主笔人 原易观合伙人
- 广东电子商务协会专家，广东亚太电商研究院委员、国家认证高级电子商务师，清华大学、北京大学、武汉大学、中山大学 总裁班讲师

18年互联网经验，热衷研究商业数字化、互联网化、智能化的最新思维和玩法，在企业数字化转型、数字化商业模式设计、新零售、数字化营销方面，有深入研究和实战经验。

## 【数字化作品】

### 《企业数字化转型指南》

清华大学出版社：专著

### 《新零售落地画布》

清华大学出版社：专著

### 《互联网+企业行动指南》

机械工业出版社：编委



<b>课程名称</b>	<b>直播/短视频 运营到变现</b>	<b>对应素质</b>	战略思维、企划运营									
<b>课程属性</b>	方法+工具+方案	<b>适用对象</b>	企业决策层、运营团队									
<b>标准课时</b>	1-2 天	<b>讲师</b>	喻旭									
<b>课程特色</b>	<p>1、 鲜：最新鲜的案例，启发思维；</p> <p>2、 惠：传授数百名互联网顾问和操盘手的运营“秘籍”；</p> <p>3、 实：工具快速导入，形成落地方案。</p> <p>课程/概念/特征</p> <table border="1"> <tr> <td>方法+工具</td> <td>场景应用</td> <td>现场规划</td> </tr> <tr> <td>5%</td> <td>40%</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>30%</td> </tr> </table>			方法+工具	场景应用	现场规划	5%	40%	25%			30%
方法+工具	场景应用	现场规划										
5%	40%	25%										
		30%										
<b>课程收益</b>												
<p>1、 取“势”：拨开短视频营销面纱，了解本质和逻辑；</p> <p>2、 明“事”：了解社交零售时代，抖音运营方法论；</p> <p>3、 学“式”：根据流程和关键点，现场策划抖音运营方案。</p>												
<b>课程大纲</b>												
<b>抖商时代：微商后的互联网创业风口</b>												
<p><b>一、内部阻力：传统销售的 3 板斧，已然失效</b></p> <p>坐店等客：传统地段思维，被全渠道流量取代</p> <p>销售猛推：营销推力，被“拉力”取代</p> <p>降价促销：价格利剑，被“人文价值”取代</p> <p><b>二、外部压力：驱动你必须营销升级</b></p> <p>新竞争：行业场景更加细分、配送场景更加细分、供应链一体化运营</p> <p>新渠道：店商/电商渠道红利已去，社交渠道红利正当时……</p> <p>新消费：客群年轻化、客流在线化、消费无界化、需求异质化</p> <p>新科技：移动互联网、云计算、大数据、 AI、VR、区块链</p> <p><b>三、抖商风口，内容带货新趋势</b></p> <p>抖商概念：抖音上诞生的全新职业</p> <p>抖商平台：多家短视频平台发力电商领域</p> <p>转变思路：布局短视频刻不容缓</p>												

## 抖音运营到变现，7步法

### 第一步、塑造抖音 IP 形象

抖音流量推荐机制

抖音用户画像特征

做好品牌 IP 的定位

塑造核心 IP 价值观

抖音号注册与养号

### 第二步、短视频内容策划

抖音 10 大热门内容

短视频内容选材的 5 种形式

内容策划的 7 种玩法

策划方法：模仿、选材、原创、搬运

### 第三步、短视频内容制作

抖音短视频的基本拍摄流程

拍出好视频效果的 5 个原则

短视频特效玩法

抖音原创内容的 5 大玩法

### 第四步、抖音或者直播引流

(一) 短视频引流

爆发式引流的 9 个方法

多闪：头条系的社交引流新工具

红包视频场景引流

同城附近位置引流

案例 1：晨妍，抖音 KOL 火爆带货 2000 万

案例 2：办公室小野，华为荣耀 V9，内容带货 3W 部

## (二) 直播引流

抖音直播的 3 种开通方法

抖音直播的吸粉引流技巧

抖音直播的开播方法和流程

其他直播平台的抖商引流玩法

## (三) 网店引流：15 秒轻松“抖”出电商爆款

获取流量：网店用抖音引流的 2 种方式

站内引流：通过淘宝短视频为店铺引流

站外引流：通过其他短视频渠道为店铺引流

## 第五步、抖音用户导入微信，沉淀客户

(一) 微信沉淀流量：获得长久的精准用户

微信流量池的 5 个特点：连接、服务、交易、互动、跟踪

个人号、微信群、公众号，小程序的分工与协同

重点 1：抖音用户导入微信流量池的 9 种方法

重点 2：电商平台用户导入微信的方法与技巧

## (二) 社群管理核心客户

社群的作用（卖货、众筹、传播……）

社群运营的 5 大关键（庙、僧、经……）

社群运营的流程（卖货流程、分销流程、会员管理）

核心会员客户的分级管理

## 第六步、抖音变现，裂变成交

产品选择：抖商产品的 3 大选择标准

线上网店：小黄车一站式购买

线下门店：吸引粉丝到店消费

关键：裂变引爆客流

3 个关键工具：流量工具、裂变工具、交易工具

裂变工具设计 (钩饵、门槛、流程)

### **第七步、扩展代理复制模式**

招商：发展全民代言人；

培训：线上、线下培训体系；

激励：2级佣金机制；

裂变：优惠券裂变、朋友券裂变、内容分享、商品分享；

KOL/KOC 挖掘：利用 KOL 进行 UGC，传播曝光以及商品交易。