
传统企业互联网+系列课程：

《短视频策划与营销》

-工具+方法+模型

一、课程背景：

经过尝试、探路，到小步快跑，时至今日，传统企业大多已经逐渐找到了在互联网的舞台上的感觉。用互联网电子商务的方式整合其庞大的生产力、品牌力，形成从制造业到零售业的新商业秩序。作为企业，需要推广的元素很多，但集中有限资源，打造一个明星产品并通过明星产品带动其它产品群的销售，是惯用的也是相对最有效的运营策略。

老妖以更多实战案例分析，以及更具实操性和可行性的运作讲解，带您了解传统企业在互联网时代全新的运作模式，引领您从全新的角度去思考互联网带来的冲击，实现企业更高层次的发展和创新！

恪守“实战、运用”的实用原则，遵循实战检验原则，拒绝任何空洞的理论说教，提供最有效的营销工具。

二、课程收获：

- 1.通过学习使学员进一步理解视频营销的新机会
- 2、通过学习学员能够掌握短视频的制作方法与工具
- 3、通过课堂学习学员现场能够掌握短视频营销技能

三、授课特色：

干货分享、案例解析、场景挖掘、实战演练、个性解答

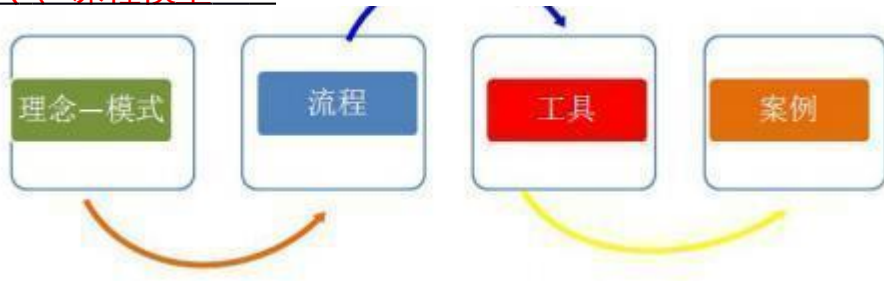
四、学习对象

对视频营销有兴趣的人员、创业者

五、课程时长：

2 天

六、课程模型：



七、课程内容： 《短视频策划与营销》

案例导入：抖音上的经济学家

一、解析视频营销

1、由指尖引发的“新商业”战争

信息媒介的改变

文字-图像-视频

微电影到直播、短视频

营销进入了内容取胜的时代

视频浪潮引爆的商业动力

各种优质 IP 正在成为印钞

机 2、视频是最优质的营销利

器

视频能营造情绪共鸣

视频营销效果可测

观看易转化为购买行为

3、短视频的三大发展趋

势 行业细分

内容原创

运营专业

4、短视频营销的三大方向

营销视频化

视频网络化

广告内容化

5、视频营销的“五要”与“四不要”

选题跟热点

表现短小精悍

主题要明确

内容要实用有

效 契合品牌价

值观 不要哗众

取宠

不要轻易做人设

不要过度润色

不要弄虚作假

6、短视频营销平台解析

南抖音北快手与全民视频营销

小红书：年轻人信任的生活方式平

台 B 站：年轻人高度集聚的社交平

台

二、短视频的基本知识

1、什么是短视

频 57-竖屏

主流时长与最适合播放时长

短视频的基础内容与结构

短视频与直播的差异

2、短视频内容展现的三大形式

人设出镜模式

无人设出镜模式

剧情演绎模式

三、短视频策划技术

1、所有火爆短视频都是策划出来的

短视频的选题与策划

不要轻易做人设的选题

短视频内容策划的四有原则

短视频内容创意

2、分镜脚本

分镜脚本的撰写技术

分镜脚本模版

3、优秀短视频的五个要素

音乐节奏

优质标题

价值趣味

画面质量

多维胜出

互动：策划一个主题并写出一个 30 秒的分镜脚本

3、短视频的制作技术

制作视频的关键环节

选题-脚本--选角--拍摄--后期

五个技巧拍出电影感

制造"screen depth"三个办法

几种常用的构图方法

拍摄的五种手法

小视频封面选图的四种方法

小视频的配音技术

同步录音与后期配音

自己配音、专业配音、同步录音、软件配音

视频拍摄注意事项

镜头与角度的拍摄

画面质量的精细度

环境与细节

4、短视频制作工

具 硬件与软作

剪辑软件与图片制作软件

打造一个素材工具箱

案例：招商银行

案例：银行人最怕听到的三句话

[互动](#)：现场制作一个优质霸屏的小视频

四、短视频的营销技术

1、短视频进入机器算法时代

看一组有趣的数据

短视频平台的数据与规则

抖音、快手、视频号、小红书、B站

2、打造爆款视频的秘

诀 用数据指导初期的方

向 用数据辅导中期的

运营

什么内容在视频平台容易火

什么样的产品容易通过视频带火

用户的运营

获取 50 个种子用户的方法

激活种子用户的策略

3S 准则让短视频流量最大化