

# 《视频号运营与私域经营》

## 培训目标：

了解视频号与私域的基础知识和模式

掌握视频号运营与私域经营的设计流程

掌握视频号运营与私域经营的方法论与工具

掌握视频号运营与私域经营的引流、增长、营销的核心

## 培训形式：

结合视频号运营与私域经营的规律与底层逻辑，通过理论讲授和案例解析相结合的方式进行；

采用方法+工具+实操的形式，以理论思维导入，以策略方法讲授，以工具实操落地，实现方法可掌握，工具可运用的目标。

## 培训对象：

企业市场营销部门、品牌宣传部门、社群运营部门、客服后勤部门以及对视频号和私域感兴趣的人员

## 培训时间：

2天一晚

## 培训大纲

### 一、视频号运营与内容策划

#### 第一模块：从创意到内容：短视频创作流程梳理

##### 1. 创意层支撑宣传目标

2. 支撑层匹配心理需求
3. 表达层满足受众喜好

## **第二模块：爆款短视频创意的四种类型**

1. 有情：爆款内容运营前提
2. 有趣：爆款内容运营核心
3. 有用：爆款内容运营核心
4. 有品：爆款内容运营基础
5. 新奇特：爆款内容运营赋能

## **第三模块：短视频内容拍摄的全系解码**

1. 优秀短视频内容脚本的拆解
2. 优秀短视频脚本的呈现逻辑
3. 短视频内容创作的不同类型解码
4. 短视频内容拍摄原则与策略
5. 短视频内容拍摄的构图、景别、运镜
6. 短视频内容拍摄的灯光、布景、收音

## **第四模块：深度刻画每一个关键环节**

1. 爆款短视频封面设计的四个方法
2. 短视频 BGM 的运用类型与策略
3. 通过数据找到短视频的改进迭代点

## **第五模块：短视频剪辑工具使用技巧**

1. 文字工具使用技巧
2. 特效工具使用技巧
3. 调色工具使用技巧

4. 画中画工具使用技巧
5. 关键帧工具使用技巧
6. 蒙版工具使用技巧
7. 转场工具使用技巧

## 二、私域经营与营销转化

### 第一模块：私域认知与架构设计

- 1、新商业生态中的商业营销变化
- 2、私域流量与公域流量背后的逻辑
- 3、私域运营团队建设与管理
- 4、私域运营的用户体系构建与设计

实操部分：

品牌私域体系项目推进表

私域社群规划全流程工具表

### 第二模块：私域运营社群建立与高效引流

- 1、私域运营社群分类与分工模型
- 2、私域运营的产品与用户分层体系
- 3、私域运营的老用户激活路径与策略
- 4、私域运营的线上线下引流路径与策略

实操部分：

社群 SOP 话术体系表

社群人设定位规划表

用户分类标签管理工具表

线上购物节实施工具表

社群海报规划设计表

社群制度管理工具表

### **第三模块：私域运营内容规划与裂变增长**

1、私域运营与裂变增长的路径规划

2、私域运营裂变活动的设计策略

3、私域运营内容池的用户信任计划

4、私域运营的内容长效机制

实操部分：

社群日常维护执行工具表

社群互动方案工具表

朋友圈浪潮发售流程工具表

私聊方案规划表

个微/企微号内容运营执行表

### **成果展示与点评辅导**

1、分小组进行展示活动全链与新媒体宣传规划

2、点评与辅导，给出建议