

《家庭光伏新能源行业经销商抖音营销实战赋能培训》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在当今社会，新能源行业发展迅猛，家庭光伏新能源作为其中的重要组成部分，市场潜力巨大。然而，随着市场竞争的日益激烈，传统的营销模式已经难以满足行业发展的需求。抖音作为当下极具影响力的新媒体平台，为家庭光伏新能源行业的经销商提供了新的营销机遇。

一方面，消费者对于新能源产品的认知和需求不断提升。他们渴望通过更直观、便捷的方式了解家庭光伏新能源的优势、安装流程、成本效益等信息。抖音平台以其短视频的形式，能够生动形象地展示产品和服务，满足消费者获取信息的需求。但目前许多经销商缺乏在抖音上有效营销的能力，无法充分利用这一平台与潜在客户建立联系。

另一方面，家庭光伏新能源行业的经销商面临着诸多挑战。他们不仅要与同行竞争，还要应对市场上一些误解和质疑。通过抖音营销，可以更好地传播正确的行业知识，树立良好的品牌形象。同时，经销商们也需要适应新媒体时代的营销变革，掌握抖音的运营规则和营销策略，才能在市场中脱颖而出。

此外，从行业发展趋势来看，越来越多的企业已经在抖音上取得了显著的营销成果。例如一些新能源设备制造商通过抖音推广，扩大了品牌知名度，增加了产品销量。而经销商作为产业链中的重要环节，也需要提升自身的营销能力。本次《家庭光伏新能源行业经销商抖音营销实战赋能培训》就是为了帮助经销商掌握抖音营销技巧，提升其市场竞争力，促进家庭光伏新能源行业的健康发展，实现企业与经销商的共赢。

【课程收益】

- 1、掌握抖音运营底层逻辑。
- 2、掌握实操技巧与内容创作。
- 3、掌握高效创作工具与AI应用。
- 4、掌握直播认知与拍摄工具方法。
- 5、掌握内容创作与策略，以及数据分析。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

【课程对象】

董事长、总经理、新媒体负责人、经销商等

【课程时间】

2天（6小时/天）

【课程大纲】

第一天：运营逻辑与内容规划

一、抖音运营底层逻辑与案例分析（2小时）

1、短视频账号规划与启动

（1）底层逻辑：抖音平台特性方面，抖音以短视频形式为主，用户喜欢轻松、有趣、有价值的内容。

（2）平台算法机制：像“李子柒”的账号，其视频内容质量高，画面精美，完播率高，符合抖音算法对优质内容的判定标准，因此能获得大量的流量推荐，从最初的小范围曝光逐渐进入更大的流量池。

（3）账号定位：

案例：在家庭光伏新能源行业，“光伏小助手”账号定位为向普通消费者科普光伏知

识，解答关于家庭安装光伏的疑问，通过简洁明了的视频内容吸引了对光伏有初步了解需求的用户。“绿色能源家园”账号则定位为展示家庭光伏安装后的美好生活场景，吸引那些注重生活品质且对新能源有兴趣的用户。

2、行业成功案例分享与解析

(1) 行业案例：

案例：在家庭光伏领域，“光伏达人”账号通过制作系列短视频，展示不同家庭安装光伏的实际案例，包括安装前后的电费对比、设备外观等内容，吸引了大量关注。在其他相似行业，比如智能家居行业，“智能生活小百科”账号以轻松幽默的方式介绍智能家居产品的功能和使用方法，获得了很高的人气。

(2) 策略提炼：

案例：从“光伏达人”账号中可提取的模式是注重实用信息传递，如详细的电费节省数据等，引发用户对安装光伏的经济利益关注。“智能生活小百科”账号则利用情感共鸣点，以用户对便捷、舒适生活的向往为切入点，让用户更容易接受产品。

二、实操技巧与内容创作 (4 小时)

1、短视频创作秘籍：

(1) 选题模型

案例：“乡村光伏故事”账号挖掘了村民老张安装光伏后不仅节省电费还将多余电量卖给电网获得收益的真实故事，吸引了同村村民的关注。“光伏施工亮点”账号则聚焦施工过程中工人精湛的安装技艺和独特的安装工艺，如巧妙的布线方式等，吸引了行业内人士和潜在安装用户的兴趣。

(2) 脚本模版：

一个关于家庭光伏优势的视频脚本，开头以一个家庭面临高额电费的困扰引入，内容主体构建中详细介绍光伏安装后的电费节省情况、环保效益以及政府补贴等，结尾以该家庭安装光伏后过上节能又经济的美好生活画面结束，给观众留下深刻印象。

(3) 标题与金句：

案例：标题如“光伏安装，让你的屋顶变‘金矿’”，金句“光伏进万家，节能又繁华”，提升了视频的吸引力和传播力。

2、镜头表现与拍摄技巧

(1) 运镜技巧：

在拍摄光伏安装现场时，使用平移运镜展示整个屋顶的安装布局，让观众清晰看到光伏板的排列；推拉运镜用于突出光伏设备的细节，如光伏板的材质质感；跟随运镜则记录工人安装的过程，增加视频的动态感。

(2) 镜头选择：

在拍摄光伏设备外观时，使用短焦镜头可以拍摄出整体的形状和颜色，画面更具冲击力。当需要拍摄远处的光伏电站与周边环境的关系时，长焦镜头能更好地压缩空间，使画面更有层次感。

3、视频拍摄与剪辑

(1) 工具分享：

对于初学者，推荐使用普通智能手机，其拍摄画质和稳定性能够满足基本需求。剪辑软件剪映操作简单，功能丰富，如可以快速添加滤镜、特效、字幕等。

(2) 现场教学：

以拍摄一个家庭光伏设备的日常维护视频为例，先使用手机稳定拍摄设备外观，然后通过平移运镜拍摄各个部件，接着在剪映中进行剪辑，添加合适的音乐和字幕，最后生成一个完整的视频。

4、高效创作工具与 AI 应用

(1) AI 辅助创作：

利用一些 AI 文案生成工具，输入“家庭光伏的优势”等关键词，即可生成一篇条理清晰的文案。通过音乐识别软件可以根据视频的主题和氛围自动识别合适的音乐情绪，如欢快的音乐用于展示光伏带来的经济效益，舒缓的音乐用于介绍光伏的环保意义。一些智能剪辑软件可以根据视频内容自动剪辑，提高创作效率。

(2) 样板作品发布：分组实践，每组至少完成并发布一个视频，即时获取反馈与优化建议

第二天：直播认知与拍摄工具方法

三、直播认知与视频拍摄工具 (3 小时)

1、学习抖音营销的重要性

(1) 市场趋势：分析抖音作为营销渠道的发展趋势及其对新能源行业的意义。

(2) 品牌建设：强调视频内容在品牌塑造和提升询盘量中的核心作用。

2、拍摄工具与方法

(1) 设备推荐：详细介绍适合拍摄光伏安装现场的手机、稳定器、麦克风等。

(2) 光线与构图：教学基础摄影知识，包括自然光利用、画面构图原则。

四、强化内容创作与策略以及数据分析优化 (3 小时)

1、内容策略深化

(1) 故事化营销：

案例：“天合光能”通过讲述一个贫困山区学校安装光伏设备后，学生们有了更好的学习照明条件，同时学校节省了电费用于购买更多教学设备的故事，引发了社会对光伏应用的关注，同时也提升了品牌的社会形象。

(2) 用户互动策略：

案例：“隆基绿能”在视频中设置问答环节，如“你知道家庭光伏安装需要哪些条件吗？”引导用户在评论区留言回答，然后抽取幸运用户赠送小礼品，增强了用户的参与度。还在视频结尾设置“点赞关注，了解更多光伏知识”的引导语，增加了粉丝量。

2、数据分析与优化

(1) 数据追踪：教授如何使用抖音后台数据分析功能，监测视频表现。

(2) 策略调整：基于数据反馈，指导如何调整内容策略和发布时间，提升效果。

3、成功案例深度剖析

案例分享：

“阳光电源”在抖音上通过系列视频展示其在不同场景下的光伏解决方案，如大型商业屋顶光伏项目、农村分布式光伏等，内容丰富全面。其视觉风格简洁明了，重点突出产品和技术优势。在用户互动技巧方面，经常举办线上技术讲座，邀请专家解答用户关于光伏安装和维护的问题，吸引了大量用户参与。“特斯拉太阳能屋顶”则以其独特的产品设计和高科技感吸引用户，视频中展示了太阳能屋顶的美观外观和高效发电性能，引发了用户的广泛关注。其通过举办线上抽奖活动，鼓励用户分享视频，扩大了品牌影响力。

模仿与创新：鼓励学员从案例中汲取灵感，同时寻找自身特色，创造差异化内容。

结语与作业

• 结语：总结抖音营销对家庭光伏新能源行业的重要性和潜力，鼓励持续学习与实践。

• 作业：要求每位学员制定个人或团队接下来一个月的抖音营销计划，包括每周视频主题、发布时间表、预期目标等，并在微信群内分享进展，持续获得反馈与指导。

通过两天密集而实战导向的培训，学员不仅能快速掌握抖音营销的核心技能，还能立即投入实践，通过视频内容营销有效提升品牌知名度和询单量，为家庭光伏新能源的普及贡献力量。