

AI+业务短视频获客训战营

从 0-1 跑通线上获客技能训练

柒雅个人业务提效教练 | 效率就是第一生产力

课程背景：

当超级个体开始用短视频获客，短视频就不再是“内容表达”，而是一条可被复制的成交链路：曝光→互动→私信/加微→咨询→成交→复购/转介绍。现实里绝大多数超级个体卡在三个致命点，导致“忙着拍、没咨询线索”“有人问、成交难”。

- ① **选题不对**：只讲自己想讲的，不讲客户正在搜索的；内容看似有价值，但目标客群对不上号，账号长期“有播放没咨询”。
- ② **脚本不硬**：卖点讲不清、过程讲不明、证据拿不出（案例/数据/过程演示），客户不信任，只能低价成交或反复被砍价。
- ③ **承接断点**：评论/私信回复慢、问不准、筛不清、下一步不明确（给资料/约电话/发报价/做诊断），咨询机会在聊天里流失。

本训练营以“让超级个体用 AI 把短视频获客跑通”为目标，采用强训战、小步快跑：两天时间把账号定位、选题、脚本、证据、剪辑、承接 SOP 一次性做成可复用版本。

- 先做《定位四件套》：我是谁/我帮谁/我解决什么/我凭什么，让客户一眼懂你、愿意问你；
- 再用“客/场/痛/证”四维选题法，批量产出可拍、可转化的选题；
- 配套 10 秒定题公式与脚本公式，让你开口就能讲清楚价值；
- 每条视频都做到：3 秒对号入座、核心卖点清晰、证据可视（演示/案例/数据）、结尾动作明确；
- 现场带练《证据镜头素材包》：屏录/交付物/案例复盘/客户评价等，让内容更“可信”；并把评论/私信承接做成“快、准、筛、”的个人版 SOP（快回复三句话、黄金 3 问、标签分层、推进下一步），避免咨询线索流失；
- 最终以《7 天出片×成交行动表》收口，确保回去就能持续出片、持续拿咨询、持续成交。

课程收益：

- ◆ 现场产出《超级个体定位四件套 V1-V2》：一句话定位+人群边界+主张+证据，主页/视频都能直接用；
- ◆ 掌握“客/场/痛/证”选题法，形成《30 条可拍可成交选题清单》（按你客群/产品定制）；
- ◆ 学会 10 秒定题公式：客群角色×场景×痛点→结果→证据→行动，选题不再靠灵感；
- ◆ 用脚本公式产出《N 条脚本+N 份口播稿》：可照读、可复用、可持续连载；
- ◆ 完成《个人证据镜头素材包》：屏录演示/交付物展示/案例复盘/客户评价等镜头的拍法与话术；
- ◆ 掌握剪辑三步法+成片自检清单，现场交付《成片视频 1 条》可直接发布；
- ◆ 搭建私信成交 SOP：快回复三句话+黄金 3 问+意向分层+推进下一步，输出《话术库+标签库+跟进节奏》。

课程时间：2-3 天，6 小时/天

课程对象：创业者/独立个体/主理人

课程方式：理论讲授+实战演练+案例分析+小组讨论法+工具应用+作品 PK

版权证书：



课程大纲

开场破冰：组内学员互相认识，互相链接
目标共建：同声、同心、同脑，对此次培训的目标和目的统一共识
进入状态：引用案例、产生共鸣、自我反思

模块一 | 主题篇---业务短视频定位选题

目标：“拍什么”到“为什么你值得被看见”

一、短视频三类结果目标

1. 引流：同城曝光/收藏/导航点击
2. 咨询线索：评论口令数/私信数/加企微数
3. 成交：预约咨询/到咨询体验/试用数/当日成交/会员新增

案例拆解：拆解行业爆款视频背后的增长逻辑

平台拆解：1分钟了解抖音、视频号、小红书三大平台特点特性

二、账号定位+三大主张

核心：可传播、可验证、可成交

1. 一句话定位公式：我是谁 | 帮谁 | 解决什么 | 结果是什么 |
2. 三大主张逻辑：顾客为什么要关注你/信你/找你咨询/预约演示/
3. 业务账号定位：一句话定位+角色定位+目标人群+账号结果
4. 个人/单人/定制：把“脑子里的想法”变成“IP定位四件套”

实战实操：学员确定账号定位四件套，三轮迭代 (V1-V2) 结论先行---事实/数据

产出物：《账号定位四件套 V2》

三、选题“四大”来源

1. 客：目标客群画像/角色（老板/本人/主理人/从业者/职场人/宝妈/学生/中老年等，以你业务为准）
2. 场：客户的触发场景（想省钱/想增收/想变好/想解决一个急问题/要做选择/要避坑）
3. 痛：高频痛点&异议（贵/没时间/怕没效果/怕被坑/行业特殊/我做不到…）
4. 证：可验证证据资产（过程演示/前后对比/案例复盘/交付物展示/客户评价）
5. 10秒定题公式：
【谁】在【场景】遇到【痛点】→给【结果】→用【证据】→引导【动作】

- 【对象】 ____ (你的目标客群角色)
- 【场景】 ____ (客户当下正在发生的具体情境)
- 【痛点】 ____ (卡点/焦虑/损失/风险)
- 【结果】 ____ (客户想要的可量化/可感知结果)
- 【证据】 ____ (演示/对比/案例/评价/交付物)
- 【行动】 ____ (评论关键词领模板/私信“资料包”/预约 10 分钟咨询/报名体验)

6. 四大栏目选题分析撰写及要点解读

7. AI 工具运用在“选题”中运用技巧及提示词模板

实战实操：个人根据“客/场/痛/证”各产出 7-8 条选题，汇总 30 条填写《30 条可拍可成交选题清单》

产出物：《30 条可拍可成交选题清单》

模块二 | 脚本篇---可写可说可转化

一、爆款脚本底层逻辑

1. 开头 3 秒“让他停”
2. 中段 10 秒“让他学”
3. 证据穿插“让他信”

二、爆款短视频的四看法则

1. 看 3 秒停留率解读分析
2. 看完播率解读分析
3. 看转发率解读分析
4. 看收藏率解读分析

三、找对标--爆款拆解仿写

核心：运用 AI 工具进行对标抓取→爆款拆解→差异化仿写

1. 对标账号筛选标准：同客群/同赛道/同产品形态/同表达风格
2. 爆款拆解字段：开头/结构/金句/证据/情绪/结尾承接
3. 差异化仿写三段式：同主题→换观点→换证据→换表达
4. AI 工具运用：小红书、抖音、视频号数据采集分析技巧
5. AI 工具运用“拆解仿写”运用技巧+“提示词模板”

实战实操：确定对标账号，完成 1 条爆款拆解，运用 AI 进行“拆解-仿写-差异化”

产出物：《爆款拆解表 10 条》+《差异化仿写脚本 10 条》

四、脚本万能公式 1331 法

【1 个钩子】+【3 句卖点】+【3 个证据镜头】+【1 个行动】

1. 1 个钩子 (必须用 1 个)

- (1) 场景代入钩：你是不是也遇到【具体场景】
- (2) 误区打脸钩：别再 XXX
- (3) 成本浪费钩：你这样做【X】
- (4) 后果预警钩：再不改【XXX】
- (5) 反常识结论钩：决定【结果】的不是【XXX】
- (6) 对比撕裂钩：同样【动作】，为什么他【XXX】

2. 3 句卖点 (每句≤12 字)

- (1) 适合谁：____的人
- (2) 解决啥：____问题

- (3) 凭啥信：____证据（可拍）
- 3. **3个证据镜头（必须出现≥2个）**
 - (1) 屏幕录制演示：把“怎么做”拍出来
 - (2) 数据对比证明：把“变好了”拍出来
 - (3) 案例/交付物展示：把“做成了”拍出来
- 4. **1个行动（必须1个）**
 - (1) 评论
 - (2) 转发
 - (3) 私信
- 5. **AI工具“脚本提示词”使用技巧+“提示词模板”**
- 6. 方法交付型、案例复盘型、工具演示型，三大脚本分析解读（个人/超级个体业务场景）

实战实操：

- 1、每人选7个选题→AI生成3版脚本→人工选1版优化
- 2、优化清单：删空话/加证据镜头/加CTA/控制时长
- 3、产出物：《脚本7条（可复用）》《口播稿7份（可照读）》

模块三 | 拍摄篇---敢秀敢拍敢表达

一、高质感三要素：光、声、景

- 1. 光：自然光/补光灯位置与脸部阴影处理
- 2. 声：领夹麦/降噪/环境控制
- 3. 景：构图/背景/品牌元素露出（不硬广）

二、镜头感技巧

- 1. 远景特点/技巧
- 2. 全景特点/技巧
- 3. 中景特点/技巧
- 4. 近景特点/技巧
- 5. 特写特点/技巧

三、五大运镜技巧

- 1. 推：特点/技巧
- 2. 拉：特点/技巧
- 3. 摇：特点/技巧
- 4. 移：特点/技巧
- 5. 跟：特点/技巧

四、八大镜头清单

- 1. 场景入口（1秒）
- 2. 我是谁定锚（1秒）
- 3. 问题画面（2秒）
- 4. 方法步骤/白板（2秒）
- 5. 演示/屏录（3秒）
- 6. 前后对比（2秒）
- 7. 交付物/案例（2秒）
- 8. CTA镜头（2秒）

实操训练：学员每人拍齐8大镜头素材包，缺1个就补拍

成果产出：《8大镜头素材包》

五、标准拍摄机位

1. 机位设计
2. 光线要求
3. 背景选择
4. 走位线设计
5. 收音技巧

六、拍摄不翻车

1. 不抖：手机靠胸口，别挥手
2. 不黑：人脸朝灯，别背光
3. 不长：每个镜头最多3秒

七、口播“不卡壳”技巧

1. 口播3稳1能：眼稳、嘴稳、手稳、能量
2. 口播三件套：停顿/重音/手势（镜头语言配合）
3. 紧张处理：321上镜法
 - (1) 3秒定身
 - (2) 2句定稿
 - (3) 1点定眼

实战实操：学员1分钟试拍×3轮，按评分表互评，导师点评辅导
产出物：《口播视频》+《个人打分改进清单》

模块四 | 剪辑篇---会用会剪会成片

目的：让剪辑“从0”变“70分起步”

一、剪辑三步法

1. 删：删废话、删空镜头、删重复
2. 排：按“开头→正文→证据→结尾”排顺
3. 亮：字幕关键词、封面大结果、重点词上屏
4. 网红感三件套：节奏快、证据硬、风格统一

二、AI一键粗剪六大类

1. 自动字幕
2. 去口癖
3. 降噪音
4. 自动音乐
5. 自动音效
6. 自动运镜

三、精剪三删三设

1. 删废话
2. 删重复
3. 删停顿
4. 设重音
5. 设美颜
6. 设头尾

四、包装五大设计

1. 标题设计
2. 封面规则
3. 字幕设计
4. 转场设计
5. 证据插入
6. 导出尺寸

成片审核标准

1. 3秒内能听懂你在讲啥
2. 至少2个“证明镜头”（走一遍流程/做一次演示/对比/细节）
3. 结尾一句话明确让顾客干什么
4. 30-45秒，别拖节奏

实战实操：学员完成1条视频剪辑，导师点评辅导

产出物：《成片视频1条》

模块五 | 运营篇---玩转快/准/筛

目的：快：30秒内回；准：3问搞清；筛：只推“预约咨询/到咨询时间”

一、公域承接要素

1. 置顶评论
2. 私信关键词
3. 预约咨询/到咨询领取

二、私域承接要素

1. 欢迎语
2. 标签
3. 分层
4. 预约

三、成交动作要素

1. 问题
2. 建议
3. 引导
4. 下一步

四、快、准、筛运用技巧

1. 快：业务“快回复”万能开场三句话
2. 准：黄金3问把脉问需求
3. 筛：分流、分层、分策略

五、线上获客转化提升

1. 关键词获客：资料/合作/报价/加盟（按你业务定）
2. 自动回复3套模板：
 - (1) 温和型适合：资料类
 - (2) 强引导适合：报价类
 - (3) 强筛选适合：白嫖只问价类
3. 标签与跟进：按意向度与行业分层
 - (1) 意向度标签：冷/温/热
 - (2) 需求标签：资料/礼品/购买/报价/其他

(3) 行业标签：按常见顾客分类

4. 标签跟进节奏

(4) 热：当天必须推进“预约时间”

(5) 温：48小时内发1条“案例”再约一次

(6) 冷：沟通后7天再触达一次（给“下一步清单”）

实战实操：学员运用AI生成话术集→人工优化，导师点评辅导

产出物：《业务“快回复”话术集》《黄金3问话术卡》《标签分类》

训后作业7天落地行动计划

1.1 周结构：3人、2货、1事、1问

2.1 周7条脚本撰写设计

3.1 每天1条视频拍摄剪辑

4.1 周7条数据分析复盘

模拟实操：学员设计7天排期与本人/主理人，并设定目标

产出物：《7天出片排期表》+《目标指标》

结营验收标准：

1. 《AI各场景下提示词资料包》
2. 《账号定位四件套 V1-V2》
3. 《四大栏目 XXX 月选题清单》
4. 《爆款拆解表 10 条》
5. 《差异化仿写脚本 10 条》
6. 《脚本 7 条》
7. 《口播稿 7 份》
8. 《口播视频》
9. 《个人打分改进清单》
10. 《成片视频每人 1 条》
11. 《业务“快回复”话术集》
12. 《黄金 3 问话术卡》
13. 《标签分类》

课前准备：

1. 了解学员现状及问题，摸底学员痛点、难点、需求点；
2. 因材施教提前收取部分学员的课件摸底；
3. 发送学员版课件，提前进行知识储备；
4. 学员每人带一台电脑，（如无法实现保证每组至少一台电脑）
5. 分组岛屿式、线下设备的调试与部署；

线下教学设计：

1. 以原理、步骤、视频、案例、训战结合的方式开展；
2. 拆解课程结构，分阶段分模块实操训练，形成 PDCA 小循环；
3. 课堂与课后任务的分发，以巩固课程的知识技能点

课后辅导设计：

1. 课程任务定制化，保证学员吸收成果；
2. 课后安排答疑解惑，保证应用障碍及时破除；
3. 课后根据个人/超级个体需求安排评审，保证结果产出。