

南阳短视频引流变现完整攻略特训班开始招生,报名在线

产品名称	南阳短视频引流变现完整攻略特训班开始招生,报名在线
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/期
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

南阳垂类电商变现Zui核心的要点：选品、营销型文案、短视频的风格化。以下的分享都是王老师通过实践总结而来的，欢迎大家留言交流。

一.选品

对于电商行业的从业者来说，选品的重要性应该是不言而喻的。那么在短视频平台上，如果你想要去做选品的话，需要考虑哪些维度呢？

一个选择是选大众类。

选择那些有大众基础、全网爆款的类目。考虑它综合的受众面是不是够广，用户消费的门槛是不是足够低很重要。

比方说像服装、美妆，可以选择一些季节功能性的选品，这样的话，如果想开拓一些供应链资源就不会非常难，否则当你想要去做供应链，特别是你本身又不在这个行业，成本就会非常高，直接会决定商品盈利的效率问题。

另一个可以选择新奇特类。

特别是新奇特类当中偏中低价的产品，比如说100块钱以内客单价的产品，这些其实是非常容易出大爆款的。

你可以紧跟那些做得相对成熟的账号，也就是说去借全网的流量趋势，在抖音的平台上，有一些博主把一个品做爆了，往往快速跟进的人也很大程度上容易爆，或者说出单的概率会更高。

Zui后，还需要提醒大家的是，选品时一定要把控制利润率。比如说一些食品类目，相比美妆、服装产品，它的利润率就是偏低的。

总的来说，在选品方面，对于刚入局的小白可以选择尝试大众品类，但是对于那些有电商运营经验，尤其是有数据分析能力的同学，建议专门去找一些上升类目，监控第三方的数据平台，每个月或者说每个季度会有一些机会爆发出来。

二.销售型文案

除了选品之外，对垂类电商变现还有着关键影响的是——销售型文案的撰写。

销售型文案，应该是一个运营从业者必备的技能点，特别是电商的品类运营同学，文案能力水平的高低，对于一条视频的带货量是有直接决定性作用的。当我们拿着同样一款产品去做投放测试时，不同文案测出来的ROI，往往能相差出一个非常大的倍数。

那么，短视频的销售型文案怎么写？

之前在公众号里卖货纯粹是靠文字，所以文字一般会非常长，需要层层递进展开说服逻辑，把产品卖点讲清楚，要采用五要素(who;when;where;what;why)，讲用户痛点、产品介绍、购买理由、信任背书等吸引用户下单。

但是在短视频中，一个视频本身就60秒，虽然现在长视频可以拍5分钟，但很少看到垂类电商的短视频会拍长视频做转化。

在一条短视频的销售型文案中，要把产品卖点讲清楚，Zui多从五要素里选三个，其实如果能聚焦到1~2点信息点是Zui好的，一旦超过三个信息点，对于变现转化就一定不友好。

因为用户在看短视频时，大部分是为了消磨时间的，不会对单个视频有很大耐心，所以一个视频一定在前几秒就要吸睛，而当信息点多了之后，就很难在前几秒就把用户留住，用户就会流失走。

在这么短的时间内要传达什么信息?传达涉及产品生死存亡的关键信息，或者说利益要素。

一个就是用户的核心刚需。对于不同的人，所关注的利益也会不同，信息的优先级排序是会不一样，所以需要找准你的产品针对什么样的用户群。

简而言之，就是把用户Zui关心的利弊直接放到视频一开始。

三.再者，就是利益驱动。

一上来就直接告诉用户，现在这个产品是市场Zui低价，基本上，只要讲出这句话，用户的前5秒留存是不会出太大的问题的，当然这个就对于选品和供应链资源有一定的要求了。

Zui后，如果可以，还可以在视频后面或者中间，做下情感诉求的升华。

一、开班通知！短视频涨粉+变现实战训练营

- 1、报名时间：2020年12月10日--2020年12月23日。
- 2、报道时间：2020年12月23日（全天）
- 3、开班时间：2020年12月24日（上午九点）
- 4、课程安排：2020年12月24日 上午09:00--12:00

下午15:00--18:00

晚上19:00--21:30

2020年12月25日 上午09:00--12:00

二、课程内容！

- 1、短视频变现的二十种方法
- 2、短视频变现的长尾理论
- 3、短视频变现的矩阵传播方案
- 4、短视频衍生品的变现方法

三、联系我们

- 1、报道地址：南阳市卧龙区汉画街118号（短视频直播带货创业特训营）
- 2、咨询加微信：

四、你关心的

- 1.场地费用：399元（加班主任微信支付）
- 2.学习效果：开课上午2个半小时如不满意直接退款走人。
- 3.吃的问题：四菜一汤、主食米，面，馍、每餐10元。
- 4.住的问题：每人40元（双人间）土豪的单独房间80元（凤栖主题酒店）。

五、学习福利

- 1、全程录像录音赠送
- 2、全套课件电子档赠送
- 3、参加培训结束后颁发高一级直播培训师资质证书，颁发机构由河南省人力资源和社会保障厅（参训学员980元，非学员1980元）

六、我们对你的要求

- 1、年龄18-45周岁
- 2、高中以上文化程度

短视频秘诀，现场，王老师也与大家分享了做短视频的几个秘诀，干货满满。

切换“小屏”思维要趁早

思维核心：内容短平快，视频节奏强，信息密度高

内容越垂直，粉丝粘性越高

垂直定义：保持在一个相对固定的领域持续创作。

想涨粉，人设包装是第一步

弱水三千，你要做一眼被看到且被记住的一瓢。

善用3W原则：

我是谁？--列标签（你我他，求同存异，真实适配）

我要吸引谁？--粉丝画像（确定垂类，明确需求，调整人设）

我要干什么？--确定内容（确定垂类，细分属性，持续产出）

巧用本地热点，丰富内容来源

本地内容4大主题：

新闻资讯：突发、气象、民生、服务；

景观景色：地标建筑、科技设施；

风土人情：民俗、美食、旅游攻略；

政务产业融合：+农业，+文游，+扶贫，+特色产业

王老师也介绍了包括直播打赏、直播带货、“快享计划”、“快接单”、内容付费在内的商业化变现模式。