

南阳互联网整合营销中心团队,提供全网营销解决方案

产品名称	南阳互联网整合营销中心团队,提供全网营销解决方案
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	5000.00/月
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

2021年牛年春节过后有一个典型实体企业老板向我付费咨询，眼见着短视频风生水起，服务的老客户也蠢蠢欲动，市场需求旺盛，身边也有人做号赚钱了，自己要不要进入这个领域？是做代运营还是自己孵化账号呢？这里到底是坑多还是机会多？该如何分辨与应对？

这个问题我还是略有发言权，因为2018年中，我就亲眼目睹几个抖音大号的崛起，他们都是我的读者及合伙人，所以也向我分享了很多真实内幕，从行业角度分析，我也认为短视频和图文并存是未来新媒体的内容主流形式，这是趋势，也是红利，我是抱着探索的心态开始的。

2019年初，我就从b端公众号服务开始逐渐迁移到b端企业的抖音代运营，社群，培训及咨询领域，至今一共服务了十几个甲方，其中不乏头部上市公司和知名企业，这两年在公众号输出的干货也很大比例倾向短视频，也进入了很多相关的社群圈子。

细细说来，前期摸索阶段是Zui痛苦的，一把眼泪一把鼻涕，头发都白了不少，也赚到一些钱，但是真的很辛苦，硬是逼着自己把商务，编剧，运营各个环节都打通了，从专业上来说，我的收获还是很大的，所有付出都值得。

今年微信视频号也迎来爆发的曙光，我感觉又看到了新的希望，视频号和企业微信打通，这种私域流量资产，想象空间也更大，也许对企业的价值更大更长远。

如果你是传统广告老板，关于要不要做短视频代运营，我建议您从几个角度剖析和决策：

1，深挖团队基因，看自己团队是不是吃这口饭的。

做项目Zui核心的不是风口红利，也不是时机，其实是看有没有合适的执行团队，有没有能挑起这个担子的人，比如你的团队合伙人有前影视公司的人，导演，摄像师，编剧，新媒体小编，这样的团队配置转型过来还是很快的。

从横屏到竖屏模式，我们Zui需要转换的是思维方式，比如短视频的短，平，快，如何打造人设，如何前五秒吸引住人，如何埋梗，如何设计出让人想吐槽的话题，如何和粉丝互动等，也就是我经常说的网感。

影视团队的专业技术都没有问题，但是新媒体网感未必有，这也是为什么影视公司会觉得抖音视频low，拍抖音不如拍宣传片赚钱，不知道如何写适合抖音人群看的创意剧本的根本原因。

我在早年的职业生涯就做过视频，也有入股影视团队，我自己对视频编剧也制作也感兴趣，所以才能快速切换。

2，深挖现有客户，是不是有优质的付费甲方。

其实不是所有甲方的短视频需求都适合做抖音，要分行业，目前比较火爆的餐饮，金融，教育，家装，电商其实是适合的，Zui好他们的目标人群标签和抖音人群是相符合的，能帮助他们达到品牌曝光的目的，先不提直播带货那些转化，在曝光上，一定是面向c端用户的甲方更合适些。

其次，甲方想做短视频，也要看给多少预算，老板的支持意愿，有没有资源支持，公司内部有没有这样的潜质演员适合打造成网红，如果是小预算，高要求，难沟通，建议就不要浪费时间服务这样的客户，会得不偿失，吃力不讨好。

如果是高预算，中要求，好沟通，而且没有严苛的kpi要求，企业品牌知名度高，预算充足，行业发展前景好，用户群体和抖音高度吻合，愿意拿抖音试水，那可以试试，且要不计投入的帮对方做好。

总之，有把握的项目才接，没有把握的不要接，千万不要做伤害自己本身口碑和品牌的事情。

3，现金流充足的，有条件的，给别人做不如给自己做号。

这是一个很现实的问题了，其实我身边很多老板都是这样的情况，前几年赚钱了，也都投入到了房子上，手里的现金流并不充裕，不敢随便投资，即使看到了短视频风口，也不敢踏出第一步。

代运营有个好处就是先拿钱再做事，做好了可以很快获取更多客户，慢慢滚雪球一样把这个盘子盘活起来，Zui后也都是一个圈子的生意，谁有客户资源，谁就是老大。

如果现金流充足，又有合适的团队，还是建议您花时间做自己的账号，从一个号开始或者直接上矩阵，我认识一个团队就是自己做了教育类矩阵，图文和真人出境形式，他没有选择抖音，而是从视频号切入，每条广告收几千，手里又有足够多的教育客户资源，现在每个月已经盈利十万+。

也就是垂直某个行业的小型mcn，取决于你服务哪个行业比较多，对哪个行业比较了解，有这方面的资源，他们需要流量，需要广告投放渠道，你量身定做为他们做投放渠道，这样的项目也是小而美，投入不大，需求明确，不说赚大钱，也很难赔钱。

4，如果真想做，搭建好团队，梳理流程，寻找客户，打个样板。

真想朝这方面创业，打造出一个稳定盈利的路子，先从招人开始，编剧，运营，导演兼摄像剪辑，这三个算是黄金配置，演员，能有自己的Zui好，代运营建议还是用甲方自己的人，我们之前因为这个问题困扰很久，找影艺经纪公司的演员，有很多不可控因素。

团队准备好，就投放广告整合资源寻找客户，相信创业多年的人都有自己的圈子和套路，先服务一两个优质的客户，尽量把每一个环节踩实，小老板我还是建议躬身入局，大老板就找个得力的项目经理，自己把控方向。

做案例，打样板，一两个项目走下来，一个季度也过去了，该走的弯路走了，该踩的坑踩了，估计这篇文章我写了的没写的你也都懂了。祝好运！