

抖音小店如何卖课程?抖音小店创建虚拟课程？

产品名称	抖音小店如何卖课程?抖音小店创建虚拟课程？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

在计划做短视频之前，先做好功课，然后在去考虑开展工作。把控好每个环节，这样才能做到有效。

做短视频直播，以真人出镜的方式操作效果会更好，从专业到信任度都会有提升。所以需要做好心理准备，真人出镜拍摄。

一、选择类目

选择一个类目至关重要，在类目选择上需要做好细分，寻找差异化，做好爆款基因。写作课，读书课，时间管理课，知识管理课，恋爱技巧课，职场规划课，语言类，绘画课，PS课，视频编辑课，演讲课，个人形象设计课，化妆课、营销科等等等等，

但是这些都是大的类目，想好做好爆款课，就需要从这些大的类目中在细分出小的类目。类目选择的时候，需要分析你的目标人群，消费能力，客户群体属性，只有分析好客户，才能知道想要的是什么，然后提供有价值的内容。这样才能吸引到学员。

二、账号打造

账号打造中，包括了起名、头像、简介、头图、每个环节都要设计好，在起名的时候不能随便起，需要做去重，先筛选下竞品的是怎么做的。起名中建议把类目名称加上，这样在搜索的时候也可以找到本账号。而且对于别人来说一眼就可以看出是做什么的，是不是自己需要的，需不需要关注。

在这里面头像也需要注意，眼球效应，当别人看到头像能从很多号的头像记住你，认识你。简介中可以体现出价值所在，关注你的理由，你能提供什么价值。

三、价值输出

指的是做的视频，制作的视频是真人出镜视频，录制的时候需要注意：1，录制前写个文案，一个视频讲一个点，应点讲好就可以了，多了讲不出什么。2，真人出镜录制需要注意场景，在背景简单或适合的场景，这样对于眼球效应，看着比较舒服，另外也不会注意其他地方。3，穿着打扮，要看着舒服，不显大

体，不能太乱，色彩不要过多。

在录制时需要注意，眼神，肢体语言要自然，说话要注意语速，语气，普通话。

四、直播讲解

一定是开直播，可以定时开，每天没时间可以固定每周几开，日期、时间都要规划好，这样也给粉丝定个时间，到时间就会来到房间。

在直播的时候，需要定好每期的讲什么，设定个主题，这样不会乱，也知道讲什么，大家听的也比较专注。

五、课程上架

这个不用多说什么，课程上架也简单，但是需要有一定的粉丝才可以，不然申请不了小黄车，这个可以注意下，前面在做的时候，先不要着急，先做价值，粉丝用户，然后在去开比较简单了。

在前期如果不能卖东西，可以先让有意向的来私聊，然后在私聊中引导到个人微信中，可以在微信中做转化。

六、引导卖课

都需要来引导，在引导时需要铺设需求，有问题有解决方案，解决方案就在课程中，提出的问题是比较有价值，而且大家比较关注的，所以需要一些方式来引导。

七、后期转化

卖课程只是刚刚开始，需要做后期的服务和其他的商业。在之前的内容中也分享过，需要做好商业模式，卖课只是刚刚开始，卖课后需要想如何做后面的价值服务或者商业合作。

销售网课，渠道只是一方面，渠道方式很多，主要是自己适合哪个。现在短视频也是比较火的，直播带货，直播卖课也是非常好的一种方式。现在很多人面临着焦虑。改善现状或者提升自己的能力。包括了副业赚钱。我是谢银龙，欢迎一起交流学习网课赚钱。