

二手车日记，如何做好抖音短视频营销！

产品名称	二手车日记，如何做好抖音短视频营销！
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

在二手车行业内的人士大部分都因为这场疫情愁眉不展，生意惨淡，但是却有一些二手车商在开工以后卖出一批二手车，这种销售业绩迎来了一批二手人的围观，毕竟在疫情期间二手车市场都关门了，二手车商是怎么做到在复工后就卖出二手车的。经过小李仔细探究以后发现原来二手车商在疫情期间通过抖音推广储备了一批种子用户，这才能卖出这么多二手车，这里小李带大家了解这里面的诀窍。

做好二手车网络营销的终极目的就是卖出更多的二手车，抖音这个平台可以达到让更多的有购车需求的用户能够看到你的信息，找到更多目标客户的这个目的。抖音的用户特性就是近50%的用户年龄在24岁以上，60%的用户是女性超过60%的用户有大学学位，40%左右的用户生活在一线城市和二线城市，这意味着抖音平台的客户有着更高的购买力。

1、了解平台特性，弹无虚发

每个短视频平台都有不同的特性，这意味着用户在发布作品的时候就要

考虑平台特性，抖音的特性之一就是视频非常的短，所以二手车商想要制作推广视频的时候就要一开始就引人注目，并且舍弃以前那种硬广的形式，通过类似小剧本，情景再现等等新模式去制作推广视频。

2、模仿行业大佬

二手车商在刚进行抖音推广的时候肯定不知道制作什么内容，并且专业知识的不足很容易在抖音平台石沉大海，这个时候模仿抖音二手车界的行业大佬的视频是一种非常不错的方法，可以仔细观察他们的文案方式，拍摄手法，推广方式等等，然后进行模仿。并且在模仿的时候根据现有条件进行改进，比如说，很多抖音二手车领域大IP的视频方式都是情景剧，但是条件有限拍不出来怎么办，那就直接拍简单粗暴的现实故事。

3、借助热点

抖音通常都会有爆款视频，热点事件，比如说一个事件火起来了以后就会带来巨大的搜索量，那么你去蹭这个热点，就会带来很多流量。比如说前段时间宝马女车主坐在汽车上面维权的事件就在全国引起了轩然大波，那么你蹭这个热点的话，讲怎么在二手车维权是不是又能吸引一波关注呢。

4、根据用户属性定制内容

要研究关注二手车的用户属性，根据用户属性去定制内容，比如说想买二手的用户关心的是什么内容，他们可能喜欢看哪一类的视频等等，比如说想买二手车的人群可能关心怎么才能买到实惠的二手车这种类似相关的内容，那么你制作出来了以后，搭配上适当的文案，进行合理的视频优化，那么你的内容就会被抖音个性化推荐的方式推广到关心这些人的面前。

5、学习运营技巧

学会一点小技巧，能让你的视频播放量多百倍，比如说在发布视频的时

候给视频添加上合适的标签，怎么才能在抖音发布高清视频等等运营技巧，这是让你跟别的二手车商不同的一步。

6、坚持

二手车商刚开始接触抖音这个推广平台没有什么效果很正常，所以需要不断的坚持跟学习，心急吃不了热豆腐，三天打鱼两天晒网，那肯定是做不好的，需要长久的优化视频创意，模仿，更改视频文案，那么带来的效果肯定是意想不到的。运营的越好，带来的精准客户也就越多。

爆款内容有什么特点？

在研究了几期榜单后，针对他们的爆款视频，我总结了以下几个特点：

1. 贴近生活，做对粉丝有价值的内容

之前采访过不少抖音账号运营者，当问到如何能持续吸引粉丝时，他们基本上都不约而同地强调，“首先要做能引发观众共鸣的优质内容”。

和一些纯娱乐类账号不同，汽车类账号更需要知识的输出，不管是用什么样的内容形式来呈现，最主要的是能提供真正对粉丝有用的内容。这样一来，视频内容的选题就格外重要了。

上两周，「懂车侦探」爆款视频讲述了，小区物业乱收停车费的现象。目前数182.3万，转发数14万。评论区不少粉丝感同身受，吐槽自己小区的物业。

2. 关注社会热点

借势、追热点，是很多账号涨粉的关键。如果能够与热门话题或时间巧妙结合，很容易被大家关注到。热点也分为平台热点和社会热点。对于汽车类账号，平台热点比较难借势，像热门话题、BGM、舞蹈等，更多会选择社会热点，例如节日、重大社会热点。

3. 分享知识的稀缺性

「视知车学院」曾一周涨粉62.3万，分享的知识相对更加冷门，例如，一辆车的加速能力好不好，该看功率还是扭矩？开车撞了人，要不要垫付医药费？

当大部分账号分享内容同质化严重时，知识的稀缺性和可观看性尤为重要。除了以上三点，像更新频率、视频的创意度、抖音号之间互相客串等都是涨粉方式。

在疫情期间已经有一批二手车商储备通过抖音平台储备了一批种子客户

，吃到了抖音网络营销带来的好处，运用好抖音这个短视频平台，可以源源不断的带来新客户，吃下这波互联网跟二手车行业联合的红利