

短视频代运营的相关流程

产品名称	短视频代运营的相关流程
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	公司:首赞传媒 服务期:一季度 公司地址:浙江杭州
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

短视频代运营的相关流程

第一步：定位策划。用一周的时间与客户进行对接、交流、市场分析、思维碰撞，将整个企业号的调性与方向确定下来，这是一个双方磨合的进程。客户需要给运营团队详细叙述品牌的历史沿革，以及产品训练。毕竟对产品这个部分，客户才是行家。而抖音运营方会依据品牌和产品做出运营计划、策划好内容制造的方向。然后再确定演员、构思剧本等，这样的话，接下来的三个月运营的方向就有了，这一步非常重要。

第二步：品牌涨粉。协助账号做第一批粉丝，即种子客户。每月月初出具该月的运营计划，客户第一时间提出意见，抖音运营方依据反应的意见进行微调。但是这里边需要强调的是，一般来讲运营方对90%的内容和构思有控制权，不会接受客户大幅度的调整和修改，因为每一个阶段都有其工作重点，运营方必须对成果负责任，所以，假如客户不接受这一点，就干脆免谈。具体工作包含吸粉的5条视频、账号设置、账号质量评分优化、多渠道分化、推行等。

第三步：产品变现。这个阶段的运营目的很明确便是要通过抖音代运营进行带货。在视频制造这块运营方会做一些商业植入，在视频里打造产品使用环境，做一些话题视频。一起注册变现渠道，如商品橱窗、卡券功能、网址链接等。这一步比较详尽并且进程中涉及到跟客户相关的特殊产品、场景、人物、道具等问题，这样的话会节约交流的时间成本和试错的成本。

第四阶段：成绩倍增。这个阶段是两个工作方向，第一个优化变现渠道，便是通过数据分析提升整个抖音代运营环节的转化率，就比方一个视频通过后台数据能够得到视频的播放量、橱窗点击数、产品的点击数，成交单数等，每一条数据都能进行对应的优化。

刚刚说的播放量，播放量低就阐明视频内容做得不好；播放量高，橱窗点击数少就阐明引的粉丝不够精准；橱窗点击数高，产品点击数少就阐明产品宝贝的主图或橱窗的设置布局有问题，或者是产品跟粉丝的需求不匹配。你比方你做剃须刀的，引再多女粉丝进来她也不会买。

第二个方向，便是扩展账号的覆盖面取得更多流量与粉丝。这个听起来跟上面的有矛盾，但转化率永远是漏斗形的，上面的漏斗口径越大，转化率尽管不变，但转化的成单数肯定是不断增加的。通过扩展粉丝数跟优化转化率，这两点来完成成绩倍增。