

南阳农产品做短视频直播带货营销技巧与关键

产品名称	南阳农产品做短视频直播带货营销技巧与关键
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/套
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

2022年短视频、视频直播已经越来越多的运用到了南阳农产品销售当中，但是随着视频技术的成熟，以及消费者需求越来越高，目前农业直播和视频已经逐步摆脱农户自己录自己的阶段，专业人士和专业技术逐步进入农业直播领域，让农业直播和视频逐渐高大上起来，越来越精彩，越来越吸引人。

对于农产品来说，短视频和直播让消费者更加直观和方便的了解产品，也让产品具有更高的可信度，已经成为目前网络营销的重要手段，也对农产品销售起到了重要的作用。但是，随着时代的发展和视频直播的普及，人们发现，田间地头随便架个手机的直播方式已经不再吸引人，视频直播也需要有所策划和创意，专业技术和专业人才逐渐进入农业视频直播领域。

与普通的短视频、视频直播不同，这种营销方式需要较为深入的策划和设计。

首先，视频、新媒体产品内容不能仅仅介绍商品。在走过硬广和单项宣传的时代后，多数消费者，特别是具有相当购买力的消费者，对传统的营销方式已愈渐感到厌烦，更喜欢软性的、能够引起自身共鸣的情感营销，故事化营销的地位日趋重要。

俗话说，人们都喜欢好故事，当消费者喜欢上了销售者的故事，无形当中就等同于认同的销售者所传达的价值观，对产品便会有更深厚的感情。纵观当今火爆的短视频农产品销售者，无不有吸引人的背景故事，回馈家乡也好，创业失败也好，或者是对创业的激情也好，故事讲得专业、讲得好，农产品自然就不愁粉丝。

其次，用好视频直播，营造身临其境的感受。直播与短视频本质的区别在于，直播能够实时与用户交流和反馈。而实时的交流能够让消费者与销售者的情感在有限的直播时段内高度联结，换句话说，同样的内容，消费者的情感体验会更加强烈。

有些销售者进行直播完全按照剧本策划，虽然内容精致，但与普通视频没有差距。利用互动，为消费者构建身临其境的感觉，直播能够发挥Zui大的功用，特别是对于农产品的生长环境和细节，现场互动可能会超越前期的设计预期，对于提升用户的体验会有极大的作用。

还有，让专&业领域的人员进入团队。如今各个行业的分工不断细化，更加突出了“术业有专攻”的重要性。生产专&业内容，也绕不开多个领域专&业知识的交叉融合。比如技术层面上，短视频的剪辑、包装就需要专&业团队。

直播和短视频，缺乏专&业的策划，主打真实可信，但是对产品的呈现是有限的，有些时候还缺乏一定的美感，这样的内容不容易激发用户的购买欲，无法通过口碑传播的方式，让农产品有持久的生命力。

一条出色的短视频不仅要内容优&秀，剪辑的节奏，镜头的组合，色彩光鲜的搭配都需要精雕细琢；同样，在售后服务、产品开发等方面，拥有更多的专&业人员，能够为消费者树立更好的品牌形象。