

抖音平台课程应该怎么售卖？有谁可以教？

产品名称	抖音平台课程应该怎么售卖？有谁可以教？
公司名称	杭州北抖星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

产品详情

目前，抖音泛知识内容已覆盖生活技能、科普、人文艺术、教育、体育、职场六大类别。以生活技能举例，从美食到穿搭、化妆、旅游攻略，从驾考到用车、种植、装修设计、汽车修理，抖音上各类生活内容应有尽有。同时，越来越多专家、学者入驻抖音，通过短视频和直播分享各领域知识。可以看出，抖音已经成为知识传播的重要平台，短视频与知识的结合，使得知识本身、知识传播者和接收者三方都获益颇多。

不仅仅是行业大咖，越来越多拥有经验、技能的普通人也开始通过短视频和直播分享知识，玩转知识付费。要知道，知识付费的变现模式多为零边际成本，在客单价较高的情况下，借助抖音的巨大流量，月变现百万都是有可能的。但是，很多人也开始感到困惑：为什么别人卖得风生水起，而我的课程明明很优质，却根本卖不动？明明粉丝量也不少，平时还嚷嚷着要跟你学，等到卖课的时候，却完全熄火，只有稀稀拉拉几份销量？

其实，很多人在背后默默用了“秘密武器”而你却不知道！想加速知识变现，可不只是录个视频课那么简单！做自己的品牌，搭建完善课程体系你是怎么录课的？受抖音上传时长限制无法录制完整、深度、系统的内容？粉丝即看即走根本留不住，转化率低下？没有内容分发渠道只能靠自己吆喝？其实，你可以借助创客匠人抖音小程序来解决以上痛点。

一、怎样借助创客匠人解决课程售卖问题？1、打造自己品牌的抖音小程序知识变现平台

什么是品牌呢？品牌就是一部分人对你的产品和服务的认可，会让更多人在提起这个领域时，首先就能想到你，从而形成品牌效应，获取源源不断的收益。即便短视频市场日趋饱和，你也可以开出一条新路，拥有更大的市场，能够在用户心目中形成固定的良好印象。当然，“从无到有”发展自己的品牌并不容易。因此，你可以借助创客匠人抖音小程序，不需要有开发软件的能力，也不必担心系统更新的繁琐，就能拥有一个自己的知识付费品牌。

2、搭建有特色的课程体系

一键生成个人专属知识主页/店铺，上传不限时长限制、更成体系、真正能够让学员有所收获的付费课程、专栏。同时，学员可收藏老师的知识主页，方便下次快速查找。

3、三种挂载方式，极速变现流量

短视频挂载、直播间挂载、橱窗挂载，多重入口，极速转化流量，粉丝可在抖音内直接购买学习。

4、粉丝、达人协助推广

你只需要在创客匠人后台设置好推广比例，就可以用推广收益激励你的粉丝及其他有大流量的抖音达人来帮你发视频挂载课程，进行内容分销，加速课程推广，形成快速裂变。

你必须知道的几个卖课“套路”当然，有了好工具好帮手，我们还可以借助一些屡试不爽的好“套路”。

二、常见的卖课套路有以下几种1、戳痛点情景剧，增强用户代入感

课程介绍植入戳痛点的环节，把“痛点”用具体场景来表达，会让用户更有代入感。比如，抖音视频上很多沙雕小广告就是将用户痛点进行场景还原，让目标用户感同身受。

2、灌鸡汤式，默默引导

润物细无声式地打动用户，比如，“人总是会高估一年时间的变化，而忽视了当下每小小的努力，你不需要超越其他很多人，只要多尝试……”用户感觉说得很有道理，在屏幕面前已经疯狂点头了。再加上名师背书打消疑虑，潜移默化中用户可能就被转化了。

3、颠覆用户认知，引起用户兴趣

颠覆用户认知可以快速引起用户兴趣。简单来说，就是先抛出一个问题让用户思考，在用户思考的过程中讲师再给到一些超认知度的解释，让用户产生强烈的获得感。

4、用户视角提问，解答用户疑问

站在用户视角提问会比讲师直接抛出干货更生动有力，不仅能引起用户好奇，还能突显亲切和真实。

5、增强获得感，降低学习门槛

举个例子，如“四句话教你掌握xxx”，“一个月帮你搞定xxx”……

6、巧用营销工具，限时限量提升付费动力

限时限量可以说是屡试不爽的广告标配了，比如，“原价 299 元课程，现在只需要99元就可以得到，直播间内前300名”……你还可以借助创客匠人的营销工具轻松策划活动。

抖音泛知识内容增长迅猛，想要抓住这个大好机遇吗？想要在短视频市场冲出一条新路吗？想要做自己的泛知识付费品牌吗？创客匠人可以帮你完成这个目标，助你获取时代红利，加速知识变现！