

如何建立账号的个人品牌|鸿石传媒

产品名称	如何建立账号的个人品牌 鸿石传媒
公司名称	杭州尚好网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层101室（注册地址）
联系电话	15558098229

产品详情

如何建立账号的个人品牌|鸿石传媒

“再小的个体，也有自己的品牌。”

品牌主要是指消费者对品牌所提供的一系列产品和服务的认知。

个人品牌（或个人IP），则是粉丝对视频号创作者的认知和信任关系。当粉丝量与信任关系达到一定程度，该视频号创作者有时也被称为KOL（意见领导）。

一、人设是个人品牌的定位

在现实中，小说、动漫等作品创作过程往往会提到“人设”一词，即人物设定。

在网络上，人设经常出现在娱乐圈，代表明星在粉丝心目中的形象、评价和认知。

在视频号里，人设也是指视频号创作者在其粉丝心目中的形象、评价和认知。

那么如何打造人设？通常会使用“标签化”的方法来快速打造人设。

主播是人，每一个人都是丰富而立体的，比如吃货主播、颜值主播，都是简单的标签，便于粉丝对你有一个初步的认知。

但与其说这两个是人设标签，不如说是内容的类型。人设应该是个人品牌的定位，定位可以将自己与他人区隔开，没有差异化就无法从众多同质化内容中脱颖而出。

除了人设标签以外，与人设相符合的声音、视觉、语言、动作，以及个人品牌所传递的价值（比如素食

、环保等），所有细节相互支持、各不冲突，完美地叠加起来形成的才是完整的个人品牌

二、结合人设持续提升个人品牌

通过对主播的人设打造，促进粉丝对主播更全面、更立体的认知，可以不断加强粉丝与主播之间的关系和信任。

个人主播和机构一般如何打造人设？

1、个人主播

通过分析主播的性格、习惯等背景，结合目标粉丝群体的需求，进行人设标签的提炼。

对于个人来说，主播就是自己，那么人设的工作就是先从认识自己开始。

基于自己、朋友、粉丝对自己的认识，提炼一些有代表性、差异化的标签，形成对个人品牌的初步定位，真实是一大要素，虚假的设定没有长期价值。

2、机构

根据目标粉丝群体的需求，进行人设标签的提炼，找到符合这个画像的人并训练为主播。

对于MCN机构来说，往往已经拥有一定的流量，或掌握一些得到流量的方式，往往路径与个人主播就正相反。

当人设标签确定了以后，可以将重要的关键词不断地呈现到粉丝面前，基础的如头像、账号名称和介绍等，持续通过图文、短视频内容、直播等为粉丝创造价值，并在这个过程中不断地通过妆容、穿着、声音、语言、动作等加强个人品牌印象。

三、个人品牌与带货

带货是一个zhuanye的销售商品行为，在开始带货之前，需要在人设标签中增加对某领域或某类型商品的zhuanye能力，再结合销售能力提升，往往可以得到很好的带货效果。

以情感类主播为例，大多数情感主播在情感内容方面十分zhuanye，能够与粉丝产生情感共鸣，但在商品领域、销售技巧方面缺少积累，所以无法让粉丝因信任而消费，甚至某种程度上觉得转型带货很奇怪。

部分在带货方面做的还不错的情感类主播，往往因为流量巨大、商品比较标准且价格特别有优势，后辅以一定的销售技巧，才实现不错的销售额。明星直播也大多属于后者这个范畴。

对于有一技之长的主播来说，从内容转型带货是非常顺其自然的。比如美妆柜台销售、瑜伽老师、医生，分别可以对应美妆商品、运动健康类商品、滋补养生类商品。

上面描述的两类类型，前者更偏向于公域电商（认货不认人），后者更偏向于私域电商（认人不认货）。对于长期可以持续下去的带货行为，建立个人品牌，通过信任关系推动粉丝是比较稳定可选择的发展方向。

四、如何在个人品牌中增加带货人设

在个人品牌中增加带货人设的部分，是为了让粉丝对于你“会带货”这件事有更多的认知。

建立带货人设的过程，也是提升主播在一个或多个商品领域专业度的过程。可能会有人也会问，为什么要提升对于商品领域的专业度？其实，对于商品更熟悉是更直接地体现你的带货专业性。

视频号创作者或者主播必然要比自己的粉丝多了解了解关于商品的专业内容，才能更好地带货，并且在提升带货专业度的过程中，也能不断地把“带货人设”与个人品牌关联起来。

比如以美妆带货主播为例，可以了解学习一下这些行业知识或商品知识：

了解美妆领域的各种品牌和定位

了解各品牌下的各产品线 and 定位

了解各产品线的功能、成分和价格

了解消费者购买这类商品时关注什么

了解消费者对各种品牌的认知和偏好

.....

当然，提升带货专业性、树立“带货”人设等事项，也可以与日常发布视频或直播同步进行，可以从以下过程逐步提升各方面能力：

1、日常挂链了解货品

在日常的短视频与直播中，植入更多商品相关的内容，潜移默化地体现主播对这一类商品的熟悉度。

2、简单直播测试效果

在一段时间后通过在直播中挂购物袋的方式进行尝试、测品。

3、逐步提升带货技巧

准备一场或多场内容+带货的直播，提升商品销售技巧。

4、准备好再做场大的

做在准备充分后，启动一场以粉丝福利为主题的带货专场直播，这场直播需要结合短视频、粉丝群等进行较长时间充分的预热，才能拿到好的结果。

5、复盘上次优化下次

通过不断回顾复盘的方式进行优化，才能逐步提升带货效果。