

短视频营销推广思路

产品名称	短视频营销推广思路
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

1.内容策划，内容是服务于品牌的，要注意结合产品和诉求，现代年轻人喜欢有内涵和创意，所以内容一定要新颖有个性。内容形式无论是搞笑的、魔性的、吐槽的，还是干货有价值的、展示类型的，都要结合产品的特性、价值去策划，千万不能跑偏。

2.产品植入要巧妙，一般情况下带产品偏商业化的视频都很慢得到大规模的转发，除非你的内容价值大到用户对广告的反感。这就需要我们在做产品类的视频时，要多多发挥创意，尽量将产品植入的巧妙，有趣味性;或者增加视频的价值，给用户提供一些福利，促进用户的积极转发。

3.垂直原创视频，打造个人IP，做垂直原创视频，靠优质内容获得高曝光、让用户喜欢并关注是好的抖音引流方式。也只有这样，后期变现才有极大的空间。

但抖音引流的前提是你需要明确自己粉丝的用户画像，然后根据他们的标签、画像来进行内容定位。譬如你做的是美妆类产品，你可以通过发美妆技巧、美妆产品的使用方法等去吸引有相关需求的潜在客户。粉丝增加多了，后期就可以轻松实现销售变现，攫取海量商业财富。

4.评论引流，首先给大家分享一下抖音短视频的推荐机制。抖音的推荐机制和头条类似。等一条抖音视频上传审核通过后，系统会先将视频进行兴趣分类，将视频推送给经常阅读这类视频的部分用户，而后再根据对该部分人群浏览后的完整播放率、点赞量、评论数、转发量进行数据分析，再根据视频数据质量决定是否继续推荐给更多人群。

5.标题和封面，这是视频在展示时，先被人们看到的一个部分，信息时代，占据用户的眼球，抓住用户的心，只要短短几秒钟。虽说不要“标题党”，但是在写标题选封面的时候，一定要注意抓住人性，揣摩用户想看到的部分，呈现出来，所以标题要短，关键字要突出，封面要博眼球，勾起用户的好奇心。

6.用好短视频营销阵地，所有的短视频平台，如美拍，抖音，小咖秀，B站，腾讯视频，爱奇艺，优酷等都可以用，将资源利用到。借助热点，争取首页热门，频道推荐，排行榜等位置。因为省钱的方式是借助人家的流量，短视频网络品牌推广平台也是千万级的。

