

快手如何精细化运营投流

产品名称	快手如何精细化运营投流
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

选对好了的产品，如果没有好的素材和文案这块，我们也不能起量和爆量，那么视频素材这块的设计主要需要注意以下几点：

1、文案的要点，二类电商的文案它需要符合策略，贴合传播，当文字带上商品属性，它才能为文案。文案写作有很多技巧，有洞察力的文案，往往是一针见血的。

文案是需要不断地优化，撰写我们可以主要从人群、价格、成分、效果和品牌几点划分来进行切入。

首先用户的有不同的购买需求，文案的输出就是需要把差异化做到小，尽可能在定位目标人群的同时扩大其他人群的消费潜力。

1、人群划分

比如美妆类的产品，每个人的年龄、性别、职业、眼光对产品的选择都大不相同，那么文案就要针对这些不同的人群需求，依据产品去调整才能大化的吸引用户。

通过具象化拉近与用户的距离，比如不要用什么这衣服超美，超保暖之类的话可以改成零下五度穿一件也不冷，可以穿三年。

2、价格划分

因为每个人的可支配收入都不同，大多数人在买东西都会考虑性价比。对于大多数用户来说，她们都想‘占便宜’，假如我们写上‘只要39.9就可以买到三瓶，买一送二’，诱惑力就会大大的提高了。

3、成分划分

根据每个人的观念不同，用户在选择的时候也会非常注重成分，在文案中加入成分字眼可以极大的提升用户的兴趣和增加信任。

即使我们的货好，也不能放松警惕。货好还得会吆喝呢。所以当我们在口播的时候，把握好口播节奏的同时一定不能让声音间断，人声断了要用音乐补上，给消费者一种接连不断的狂轰乱炸的感受，只有这样去做视频，我们才会获得一个非常好的效果。