

# 南阳市短视频应该如何引流,本地门店短视频推广应该做什么?

产品名称	南阳市短视频应该如何引流,本地门店短视频推广应该做什么?
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	500.00/月
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

## 产品详情

南阳短视频营销早已经超越了图文社交、语音社交，真实反映着受众生活、消费和娱乐的方方面面，成为了品牌锚定注意力的形式。短视频凭借着受众自创、品牌研创的具有知识性、休闲性和与寓意性的展现形式，也在这几年重塑着广告主与受众的关系。

南阳趣拍文化网络营销（500元/月起）品牌策划：品牌命名、品牌故事、产品定位、品牌广告语

文案撰写:创意营销方案、融资方案、商业策划书、产品策划、企业规划及发展方向

设计:视觉设计、品牌LOGO、杂志、宣传册、海报、产品包装、办公用品、车贴、服装、广告牌、动态、H5设计、宣传视频制作等等

2022年短视频营销也算是平稳的一年，但是短视频营销的价值不容忽视。短视频营销具有高信息密度和灵活性的特质，已经成为了广告主是新兴的内容营销方式。像2022年年底的时候，幽默的博主搞了一次“捧腹大笑”的营销，虽说有点土味狗血，但是不影响该博主给酸辣粉带来了销量。而这位就是博主张兰，前后通过讲述婆婆八卦、吐槽儿媳妇紧接着另一边卖酸辣粉，硬是带货获得榜单第&一。这也说明了短视频营销不管俗气或者优雅，只要短视频还在火，它的灵活性就一直存在，品牌带货的姿势也会更多。

但是无论短视频是优雅还是接地气，品牌看中的是短视频直播带货的流量价值。一方面短视屏营销准入门槛低，成本低廉，只要内容\*\*，带货\*\*就能获得平台流量，所需要的广告成本也更低。另一方面，短视频目前用户基数大，传播速度快，还能突破时空实现消费者交互，从而建立品牌信任。交互也是短视频营销Zui核心的优势，是品牌获取曝光度达到病毒式传播的核心优势。

短视频正在助力品牌高速发展，在以往报纸电视时代，一个新品牌快速出圈需求高昂的营销费用同时也不能保证传播效果，而今一个新品牌则在短视频时代下高效成长。像朴朴超市，成功在群雄争霸的团购市场获得市场份额，得益于该品牌通过短视频线上推广加上具有吸引力的图文信息从而获得曝光和点击。

2023年短视频营销将以哪些姿态开局？

2023年短视频营销开局，依然是紧抓年轻人，充分发挥短视频和年轻人的关系，重构和紧抓这部分消费者的需求，创造新颖内容，才能获得2023年的短视频主动权，顺利开局。拿捏住年轻人，就像过去短视频营销中，Swisse的春节短剧营销，成功借势春节流量剧，用短视频短剧的形式，让旗下的三款产品出圈。短剧作为爆火和每个年轻人都无法抵挡的吸睛形式，是未来短视频营销开局的花样姿势。

2023年也需要短视频在内容营销上拼搏内功，像2022年东方甄选直播带货中是就将\*\*内容植入到营销场景，刷新带货语境也将短视频平台的价值增加。还有在直播间上演宫廷剧的佰&草集，都在试图摆脱叫卖式直播，用内容征服消费者，以内容为王，还原短视频的生态，成为品牌突围的利器。

直播电商和短视频相辅相成，相互无法分离，而今年短视频平台明显多个直播间开始了多平台布局的趋势，中腰部博主的机会增加，超级顶流的主播将会去中心化。像罗永浩、刘畊宏、东方甄选跨平台开播，让直播成为了“不把鸡蛋放在一个篮子”的全新趋势。短视频直播带货发展至今，已经逐步迭代，试图逐步适应这个消费市场的需求和规则。

小结：受众、内容、玩法是短视频营销的三个角度，品牌只有深挖角度的发展机会和多元玩法，才能为品牌注入新活力。同时2023年同样需要以年轻人的需求为出发点，用合适的内容书写直播、短视频的新局面。

互联网推广运营：

新闻媒体：全国一千多家媒体新闻广告投放

线上：品牌宣传软文、微信内容规划及软文、微信公众号运营、微博涨&粉、头条号、百家号等媒体平台代运营（阿里，腾讯，百度）大数据加人工智能系统，搜索引擎等其他渠道）

短视频推广（抖&音、快手）：短视频营销是目前较新兴、较直观的网络营销方式，短视频以其“时间短”、“信息量大”、“图文声并茂更符合现代人消费习惯”等特点细分26个垂直领域，覆盖11个主流短视频平台软文街指数从运营、互动、视频效果客观评价视频主。

微信公众号：利用公众账户的大量精&准粉&丝进行推广，企业根据不同的行业广告选择适合的公众号，提供用户需要的信息，推广自己的产品，从而实现点对点的营销。

小红书：明星推荐 +KOL扩散+网红+红人种草，利用网红制造品牌势能品牌高度，以此作为品牌背书和获取消费者的信任感。大量投放小红书上的中小KOL制造热度，形成跟风效应，在小红书发酵成为网红产品。

信息流推广：百度信息流推广、UC信息流推广、抖&音信息流推广、今&日头条信息流推广