

多多短视频代运营 整店托管代运营外包

产品名称	多多短视频代运营 整店托管代运营外包
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

越来越多的短视频+电商的营销模式创造出惊为天人的带货实例，比如某美妆博主，通过每天定期上传关于化妆的短视频，由于视频既有趣又实用，在短时间内拥有了百万**，后续经她推荐的商品都瞬间抢购一空！这惊人的带货号召力你也不想拥有吗？

商家视频可不是随便发发就行的！本期课程将带你上车，详细讲解如何做好商家短视频

划重点：

- 1，做好用户人群分析，了解需求
- 2，视频内容的选题策划是重中之重
- 3，根据脚本拍摄，素材剪辑要出彩
- 4，上传后，做好分享引流宣传
- 5，监控数据，总结经验

一，做好前期用户调研

在拼多多平台上做视频，其内容一定要契合平台用户的需求和兴趣所向，比如我们平台的用户，从性别上，女性比男性占比多，一部分原因在于女性用户对于****的物品更敏感，另一部分原因是女性用户会更多地负责家庭购物，购物需求更旺盛。所以视频内容上可以侧重于家居生活用品，或女性喜爱的美妆等。当然这只是其中一个数据的分析，商家们可以全面了解下平台调性与用户特点，再来确定视频内容的大方向。

二，视频内容策划

视频的内容是十分关键的，要提前做好规划，每一个镜头都不能浪费。商家视频*长只有一分钟，到底要拍什么才能把想传达的意思表达清楚呢？这应该是让商家*头疼的问题了

首先根据用户需求分析确定好视频内容的大方向后，第一步要从大方向中找到细分领域，想好具体拍什么？

商家可以先从自己卖的商品出发，比如食品类，可以拍生产制作的视频，或者从突出产品的卖点的角度来拍视频；当然视频内容也可以不用和自己的卖的商品有强关联，可以先跳脱出来想想自己擅长什么或者了解什么领域。比如擅长烘焙就做甜点相关的，擅长穿搭就做服饰相关的，或者分享有趣的日常生活，但是要注意内容不能空洞，要有亮点，让观看者看了你的视频后有所得，要么是获取了一个小知识，要么是获取了快乐等等。

第二步，选定一个主题，比如做千层蛋糕，要细化到每个步骤，具体怎么展现，需要突出什么重点。可以先写个脚本，方便拍摄。

另外建议大家视频内容上不要一味的营销导向，如果是纯产品植入式的广告可能会导致**的流失，还是先以打造账号人设的方式，以人设塑造的形象来圈粉，只要培养好与**之前的关系，后续的卖货变现也是水到渠成的事情。

三，拍摄技巧

内容规划好，有了脚本之后就开始拍摄，商家们不要过多担心自己没有专业技能无法拍出**的视频，只要记住以下几大要素即可

背景

拍摄的背景要整洁，镜头内的场景需要根据视频的内容进行摆设，尽可能营造其所需要表达的氛围。

光源

拍摄时光线要充足，建议使用补光灯，注意不要使用会闪烁的光源。

镜头

注意运用近景，远景，特写等景别，可以使故事情节的叙述、人物感情的表达等更具有表现力，从而增强视频的感染力。

剪辑

好的素材如果剪的不好也是功亏一篑，所以要注意各个素材的衔接，把握整个视频的节奏，可配上恰当的背景音乐和滤镜加强效果。

这里给商家们布置一个任务：坚持每天花一个小时看不同平台的短视频，把自己觉得**的或点击量高的视频反复看，并把自己觉得拍的好的点记录下来，再通过不断的实践，慢慢积累**视频的制作水平。

四，分享宣传商家视频

商家视频目前在平台露出的资源位是店铺首页和关注页，另外商家也可以多方宣传，扩大传播力度。比如：

增加店铺关注量

通过直播**，发放店铺关注券等增加店铺的**量。

保持定期上传视频的频率

保持定期上新，既可以不断磨练拍视频的技巧，又可以让**养成定期观看视频的习惯。

利用私域**

把商家视频分享到自己的社交账号，比如微博，朋友圈等等

五，监控数据，总结经验

在上传视频后，商家可以在商家版App-多多直播中看到每个视频的播放量情况，（如下图所示），商家可以结合视频的分享渠道以及所做的运营策略来分析用户对什么样的内容更加感兴趣，以及什么分享渠道对视频的传播有积极影响，以便于后续调整。

做好商家视频就五步，想要拥有惊人的带货号召力