

# 抖Y代运营服务 全平台直播代运营，直播间引流，带货达人合作，直播/短视频脚本撰写、短视频拍摄

产品名称	抖Y代运营服务 全平台直播代运营，直播间引流，带货达人合作，直播/短视频脚本撰写、短视频拍摄
公司名称	杭州灸明互动科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	钱塘区2号大街519号佳宝科创中心2栋1402-1403
联系电话	17780655966 15557173392

## 产品详情

### 1.创业如何找优势

找到自己zui强的地方，放大。创业不是木桶效应只，把所有短板补充好，而是把长板发挥zui大。这个创始人起家因为私域，而现在为了随大流，私域都忽略了。本来产品所在的品类，就是一个需要决策的品类，而且竞争非常激烈。如果老用户都维护不住，却要花更多时间精力抖y拉新，得不偿失；

### 2.关于品牌定位

找到自己品牌的定位，品牌的核心优势，在于创始人的故事以及产品的专业性。那接下来，无论是内容，私域，详情页都要聚焦于这个点，反复讲，时时刻刻讲。产品贵，一定要通过情感，故事产生溢价。

### 3.关于底层逻辑

很多时候大家喜欢模仿优秀的品牌，是捷径，但是为什么很多品牌却迷失自己呢?核心是根本没有掌握优秀品牌的底层逻辑

你以为的低价，其实和正价竞品为什么直播间低价引流可以，是因为他们产品本来就中低价格段。

相比，也是完全可以转化，而这个品牌的低价和正价，差了一个鸿沟，只会被羊毛党薅。

其他竞品为什么直播间也是一样套路，就可以有很多的转化，是以为他们做了很多短视频，合作了达人。你一个新品牌，种草很少，一上来就指望直播间卖货，想啥呢?赚钱这么容易吗?

### 4关于营销推广Q

贵的产品，一定不是降价，不赚钱，何必创业，存支付宝不好吗?一定要通过内容，提高产品价值。这个

预算有限，小红书一定是很好的选择，真要再加一个，我觉得是知乎

所以，如果创始人继续躬身入局，一定是拍摄大量短视频，而不是花大量时间直播。短视频同步到小红书，抖y等等;通过自己的故事和背景，建立信任度。

## 5关于复购

我和他说过好多次私域，但是因为时间都用来直播，开发新品，私域没有启动。贵的产品，拉新成本高的，好不容易拉新过来的用户，因为没有维护，白白流失，是非常可惜的。

如果做好用户积分只体系，做好复购，做好体验做好服务，做好老带新。这是你曾经发家的杀手，现在为什么都忘记了呢?这个必须要做起来

昨天晚上，他又和我打电话，说开了一场抖y直播，和自己粉丝告别，讲述了自己的问题，因为盲目开发新品，降价让大家卖，违背初心，其实是非常不对的，讲了很多自己和产品的故事，没想到，反应很好。

是的，没有人会随随便便买一个自己不熟悉的高客单产品，同样，也没有人会排斥一个真诚，像朋友一样可以交流的品牌创始人。

成交的核心是信任，而内容，是承接信任zui好的载体

灸明能提供什么？

- 1、专业的直播服务：灸明为客户提供专业的直播服务，覆盖抖音、微信视频号、京东、淘宝等平台，包括但不限于日常直播代运营、PGC直播等服务项
- 2、整合营销服务：灸明为客户提供全链路营销解决方案，包括但不限于媒介传播、内容制作、线下活动等项
- 3、品牌策略规划：灸明为希望有更多长效收益的客户，提供有效的、落地性强的、经济的品牌策略规划