

新野县派对KTV网络社群营销推广托管服务公司

产品名称	新野县派对KTV网络社群营销推广托管服务公司
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

如果说以前人们的娱乐方式是多种多样的，那么现在有一种娱乐方式绝对贯穿老中小三代人群，那就是抖音。你会发现无论是你身边的朋友，还是你的长辈，甚至小朋友，都在拿着手机玩抖音。而对于这个新晋自媒体平台，娱乐行业似乎也在蠢蠢欲动。

无论是之前有没有做过自媒体的娱乐企业，似乎都对这个新兴的自媒体平台充满了好奇，甚至都开始在这上面开始营销自己。

抖音确实是一个很好的短视频营销平台，那么对于娱乐企业来说，为什么一定要做抖音营销呢？

第一：真实感的表现

网络时代的发展，让我们见识了很多东西，从传统的微博、微信公众号、今日头条等平台，到现在的短视频平台的发展，这似乎已经成为了时代发展的必然趋势。

而短视频平台对于娱乐行业来说，更有实质性的助力。现代人们追求的是健康、个性、品质的娱乐方式，对于在外面“狂欢”的要求甚至越来越高。很多娱乐人为了能抓住消费者的消费心理，通过短视频展示了门店的环境及消费娱乐方式，就为了让顾客了解KTV的玩乐方式，让消费者玩的开心，愉悦。

而对于抖音来说，它不再是静态的媒体表现形式，它用短视频的方式可以动态的将每一个包厢，每一个环境，每一种玩乐方式，每一个小吃等呈现出来，让人们可以了解到KTV全方位的细节和美感。其天然的优势，让很多人能看到视频就留下深刻的印象，因此产生消费的冲动。

第二：新平台红利大

相比于传统的微博、微信公众号、今日头条等自媒体平台来说，抖音是近两年才新兴起来的平台，它采用的是今日头条的计算方法，在这个舞台上，给了中小企业一个绝佳的机会可以跟大企业同台PK。不管是大企业，还是小企业，相对来说是公平的。

业内人士曾经对餐饮行业所有的大企业的抖音营销做过一个研究，发现，就连肯德基的粉丝也才70多万，但是很多小企业，甚至很多不怎么知名的小店，粉丝动辄过百万。

第三：可以让KTV品效合一

如果说，自媒体的营销是为了给KTV带来流量，让更多的人知道KTV，而后知道品牌，那么抖音营销，不仅可以推广品牌，同时也可以给店面带来流量。

网红KTV大概也就是这样而来的，很多人在店里消费娱乐之后发布到自己的抖音平台，通过独特的计算方法，你的视频一旦被推上去，更多人知道后就会前来打卡。

打卡的同时就会给KTV带来前所未有的流量，而与此同时，长期转化下，流量也会转化成为品牌的助力。

在抖音上，线上的火爆可以带动线下的消费，所以说抖音是一个品效合一的比较好的载体。

KTV行业抖音营销要怎么做？

一、模仿拍摄

新手小白，在制作抖音内容的时候。特别是我们KTV行业，切记不要整天想着去如何创新。因为内容创新难度很高。所以我们可以借鉴其他服务行业所推荐的播放量或点赞比较高的抖音内容，去进行模仿拍摄就可以获取较为客观的流量。

二、蹭热点

蹭热点这个对于营销学来说，是一种必然的手段，不仅仅是抖音，在各大自媒体平台都是营销人惯常用到的手段，抖音虽然是一个新的平台，但其营销的本质是不变的。

抖音上每隔一段时间就会有BGM、手势动作、影片啥的会火，我们可以结合热点拍摄相应的抖音，这样视频的推荐量会更大。

三、拍摄高颜值视频和产品

人都是视觉动物，对于颜值高的东西天生就会有一种亲近感，所以，你的视频必须要保证高颜值，比如，李子柒的视频和你自己拍摄的视频，两个视频放在一起，你更愿意看哪种呢？

李子柒的视频大火，很大程度上跟她的高颜值不无关系，KTV在营销时，无论是产品还是拍摄出来的视

频，首先要保证的就是其颜值。

四、引导顾客拍摄

营销之路不是自己天天发文章发视频表示自己的产品或者KTV是至高无上的，这种认知，一定要加到顾客的身上去，只有顾客认为你的KTV配得上“称赞”二字，那么他才会承认你和追捧你。

这就跟追星是一个道理，所以，KTV在抖音营销的时候，不是每天自己勤勤恳恳发视频就完了，KTV还需要引导顾客进行拍摄。

顾客都有自己的圈子，他在自己的社交平台发送之后，会将KTV的视频呈现到自己的社交圈子当中，处于对于“朋友”的信任，这其中就有可能会有人前来打卡消费，这就是典型的私域流量。

抖音是一个新兴的媒体平台，但现在它却成为了人们生活中比较热门的平台，无论是老、中、小，都会拿着手机玩抖音，它的人群覆盖面积相当的大，所以，KTV想要做好线上营销，抖音是必不可少的，对此，你怎么看呢？