

如何通过抖音矩阵获客，怎么从0到1？

产品名称	如何通过抖音矩阵获客，怎么从0到1？
公司名称	运信网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	帮助:一站式解决企业流量获客 方式:短视频矩阵精准 模式:变现定位、内容定位 、矩阵视频、私域裂变
公司地址	浙江省宁波市宁海县跃龙街道东海路8弄5号(自主申报)
联系电话	15018706671 15018706671

产品详情

但我们这种从零起步的怎么样去做，比如没有什么好的一些三格建议，

我跟你讲啊，世界真相什么，我见过太多笨蛋中太多这个钱5亿里边都是华业的，其很简单，抖音这些事你去看一看，多少人，社会最底层至少在一半吧！

他们为什么能做出来，就相对还是简单，你不要老去谋划抖音或怎么样，根本没有你想那么难，

我可以把这话放这啊，嗯，三个月如果天天做，80%以上的都会做出来，无非觉得果大与小

嗯，这种事我们干过太多遍

嗯嗯，我想保留原来传统的这一批人，你这个问题问的非常好，

我给你两个答案，嗯，

第一呢，股份制你知道吧，如果你想保留，你就多分点钱，对不对？

然后第二，你知道为什么很多老板做不好抖音吗？我告诉你，你们的思维里面，你一直觉得抖音是为你原来企业赋能，这个逻辑完全是错的，你做大了以后，你企业原来只成为抖音的一部分，因为你从来就没想明白，你成为一个网红到底意味着什么，无限多的客户，你说我们公司现在核心优势什么？就是流量大，我一天几百万的流量，这不是稳重，你那就像我当初。如我定位到抖音，我是干嘛？我干海参的，干了十多年海参，我到抖音卖海参，我今年会有前途吗？我不会的呀，我也是先卖抖音课，后来客户高端质量以后又加了副总会，在客户多里，我们有200万的IP服娃，我也是一层层往下摆，明明白意思，抖音一定是在这创业，且脱离原部门我那个生活认知圈，你也可以去看一下，前两天来了个大哥，快70了吧，一个人的团队一年挣两千万，那接下来干的过程中，诶，咱们怎么样去做，比如说我们就像这种

的从零起步的，有没有什么一些好的一些三个建议，第一层，如果你真的牛逼，你买一个团队，你瞬间解决了99%的问题。第二，你看一看你能不能去招几个真的懂业务的人，我告诉你什么是核心岗位啊，好难受，他曾经做过某个人的账号，而且一定是全区，从内容策划到拍摄剪辑到部门管理，这个人一旦招到了以后，你基本上也不用操这么心，第三，如果实在都不行的话，到我们这好好来培训，也能少走很多弯路，我跟你讲机会是什么，千万不要拉公司原来的老人来干这个业务。我跟你讲逻辑非常。简单两个，第一个思想意识不会同频，沟通起来会特别特别累，我在公司啊，跟我那个十多年的那些老人，就跟我出来两个人，其他人叫不动，他们每个人有收入啊什么的，你想让他换一个新的赛道跟你打江山难，这是个心态问题。第二个他们根本也不懂技术，明明白意思啊，你想让他们重新起来，他不抖一的事儿整明白，你勒死他也干不会，他不是个东西，就像你想让一个医生改行去做厨师一样，明白说我建议你找懂业务的人，而不是从老人里面抽很多老板踩出坑，所以不要再犹豫。

如果爱有不懂的直接咨询小编！（微信同手机号）