

深圳DY代运营，DY的包装与定位

产品名称	深圳DY代运营，DY的包装与定位
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

产品详情

DY代运营找电话/微信：130-4934-4598，（从账号前期定位到账号认证、账号蓝V认证、文案策划、视频拍摄、视频剪辑，到账号运营、粉丝变现），360行DY代运营，DY短视频代运营，DY运营方案，DY内容定制，DY怎样上热门，DY企业运营，DY拍摄，DY号分析，DY卖货，DY培训，DY小程序开发、DY商城系统开发

DY的包装与定位

一个包装到位的账号，对于引导关注、树立品牌形象至关重要，运营许久的你，账号的包装真的到位了吗？来一一对照下吧！

头图：这张顶部的图，不论是对于蓝V还是普通DY号，最重要的作用只有一个：引流。不管你是用简单粗暴的指引还是福利诱惑，引导关注，是这张头图的第一使命。如果你只是用来做个无意义展示，我只能遗憾的说：浪费资源。头像：因为是默认圆形的，所以如果logo本身不适配，请最好调整下再上传。

账号名：账号名不要太长，不要太官方。在DY蓝V粉丝Top50中，没有一个名字是超过7个字的；英文可以不加就尽量别加；不是很有必要的话，后缀就别写XX公司/企业。

个性签名：在这一块DY蓝V大部分都是用来介绍账号，极少会加入微信号，虽然会显得有点low。但个性签名的使命也只有2项：价值最大化的介绍账号和站外引流。

引流窗口：官网、联系方式、商品橱窗等都可以统称为引流窗口，前两者是先引流后变现，后者是为了直接变现。前两者就没什么说了，有就甩上去。

商品橱窗就说一点，目前大部分在DY上能卖的好，大多是价格不高的产品，对于像高档家具、家装设计、车房船名、医美整容等高价商品，如果要利用好商品橱窗，一般是先放一个单价较低的虚拟引流产品，引导粉丝先购买，取得初步信任后再进一步引导到正价产品上进行转化。这招跟预售是一个道理，目的是为了锁定意向。

POI：即门店唯一地址，是帮助企业精准引流的最佳工具之一。每个DY企业号一次最多可认领10个POI，做实体店的企业号绝对不能浪费这个功能。

ps：若您的门店众多，需一次性大批量认领（大于10个），点击【快速认领大批量门店入口】-【下载模板】，打开模板excel，进行操作。

置顶：这是认证DY个人号和DY蓝V才有的功能，毫无疑问，每个运营者必然会置顶自己认为最重要的三个作品。一般来说，最好选择让自己显得专业、权威、可信度高的作品来置顶，从而提高关注率。例如，李佳琦的三个置顶作品可以作为参考：

一个是其破了吉尼斯涂口红记录；一个是和马云PK直播卖口红，战胜马云；一个是和韩国女演员在后台的互动，女演员的那句“oh my god”似乎在暗示李佳琦已经红到了韩国。三个视频都是从各角度为其提供权威的信任背书，让“口红一哥”这个IP得到强化。