

广州DY短视频代运营 2020年的短视频营销的变化和机会

产品名称	广州DY短视频代运营 2020年的短视频营销的变化和机会
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	抖音代运营:抖音电商 短视频代运营:抖音运营方案 广州:天河
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：130-4934-4598，360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企业号运营，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的日活用户3个多亿，月活用户5个多亿。到2020年所有短视频平台的用户预计突破10个亿，用户越来越喜欢看短视频，这个平台也是越来越强大。人在哪里，钱就在哪里。

问题来了，我们该如何做？我提出5个关键词来应对2020年的短视频营销的变化和机会。

第一个词，学习。人和人最大的差别不是财富，而是思维。改变思维最佳的方式就是学习。学习最关键的是选对老师，因为选择比努力更重要。

学什么？学习短视频营销的思维、短视频平台的规则和变化、做定位的方法、做内容的方法、带货的方法。

第二个词，专注。网红时代最缺的就是专注力。人的精力很容易被各种碎片化的内容分散，一旦不专注，将会一事无成。短视频营销的定位更需要专注，专注好一项把它做好就可以赚到钱。

比如：我就是专注短视频营销，帮助企业和个人通过短视频营销赚钱；我有个学员专注穿搭，每个月通过DY赚好几万；有个做灯具的学员，在短视频上面专注灯具，10天时间就带货20多万。

用我自己写的座右铭做总结，专注才能专业，专业才有价值。

第三个词，营销。不管是做短视频还是做直播，最关键的是营销能力。我从去年就提出来短视频营销的最终目的就是变现，没有变现的短视频和直播没法持续。

短视频营销的关键就是曝光，只有做出好内容，上了热门才有足够的曝光率，有了曝光才有流量，有了流量才能赚钱。

对比短视频和直播，直播对营销能力的要求更好，所以我们尽管在做直播，但是我们要加强营销知识的学习，人生无处不营销，每一个优秀的主播都是一个营销高手。

第4个词，耐心。很多人的短视频做不好不是方向错了，是因为心太急，渴望一夜暴富，那个不可能。一旦找准方向，接下来就是方法的问题，多一点耐心。你的热门就在你决定放弃的下一个DY短视频。

短视频营销的市场和机会才刚刚开始，未来会出现更多智能的玩法，比如戴上眼镜看直播，老师就在你面前等等。更加沉浸式和互动式的体验。

第5个词，坚持。坚持这个词不光是做短视频营销的关键，更是做任何事情成功的关键。刘强东做京东，曾经因为融不到资，一夜白头。但是依然不放弃，不然哪来今天的京东。