

# 电商短视频爆火，提升转化率秘诀？微三云短视频社交电商源码，微三云麦超

产品名称	电商短视频爆火，提升转化率秘诀？微三云短视频社交电商源码，微三云麦超
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

### 电商短视频爆火，提升转化率秘诀？

大环境影响越来越明显，实体经济实属不易！

此时此刻，难道您还不想拥有一套可以帮您销往全国各地的卖货系统吗

#### ( 1 ) 颜值

让网红去做带货的内容，没有任何一个号会选颜值低的。这里我们推荐几个品类供大家研究一下，分别是美妆、服装、实用型百货。首先

看一下服装，这里举例的账号是呗呗兔、关小微、美妆达人桃子酱；服装品类比较好的账号有：梦梦家的小日常、寞然；实用型百货做的比较好的号有：我是阿菜心、胡桃佳子 L J 等等。

这些号有个共同的特点，那就是在做橱窗、购物车这些功能之前，他们已经充分打造了人物的 IP；出了购物车功能之后，他们整个的 IP 打造和叙事会围绕着商品来展开，设计一些简单的情节，把商品推荐给用户。因为颜值高，粉丝也愿意看。

大家可以通过看置顶以外的视频点赞量，来推测他们的播放量，评估他们的带货能力。一般来说，点赞量乘以 50 ~ 70 就是播放量，所以可以看到有些号的数据是非常稳定的，也有一些号已经被降权了，大家可以自己去分析。

降权的原因有很多，有的是因为没有走星图，有的是因为有违规的内容，比如违规的信息、言语里面有违禁词。这里大家要注意，看号的时候，不要看他点赞多的，而是看他之后的视频点赞量是不是稳定的。商家选号的时候也可以用这个规律。

## （2）信任感

这里有两个号是比较不错的，第一个是老爸评测，我们前面也说到过他，大家可以看老爸评测现在也做的更专业了，包括实验室，以及环节设计，都非常完善了。第二个号是牛肉哥严选，他打出“把洋酒价格打下来”的口号，经常上传一些各大酒庄、各大机场商场考察的视频。另外烟、酒这类产品在抖音上传视频，大家一定要注意。

我们说的信任感，你会发现做的好的账号，都是有这个概念的。不管是李佳琦带货口红，还是老爸评测，都是在不同维度上建立了一种专业性。这种IP的打造需要一定的时间和坚持的。有些团队就是比较急功近利，做了号就想变现，其实这里一定要衡量这个号IP打造的时间长短，变现能力的问题。

这里多说一下，我们以前只做内容号的时候，是提倡导粉，就是把粉丝导出来；随着抖音快手对这方面的严打，这种导粉号也越做越难。抖音的电商，包括购物车、橱窗功能等，是一个闭环的搭建，这时候大家应该把重心放到抖音推出的各种新型的产品上来，比如最近抖音出的“飞聊”，还有之前的“多闪”。

他们为什么会出这些新工具呢？他们也是看到了很多粉丝和达人的互

通，以及优质内容怎样沉淀在他们的私域流量里面。目前来看呢，我个人的看法，当产品多元化的早期，大家不要急于变现，这个早期指的是粉丝10万以下；当你粉丝到了10万以上，可以去考虑购物车、橱窗等变现形式，更多的是要注意关注字节跳动本身的产品。

### （3）视觉冲突

大家在抖音上看过很多，漂亮的小姐姐一开始去扮丑，后面通过化妆把自己变得很漂亮，这就是视觉的冲突。但是大家已经看得习惯了，慢慢的就会有些麻木了，所以就有一些新的创意出现。

比如之前是女生扮丑比较多，现在是男生扮丑，先丑化自己，后来通过化妆进行视觉的反转。男生扮丑到最后反转成帅哥，播完率比女生的多。这其实是因为，大家对男生颜值基础差是有共识的，经过剧情再加变帅的反转，大家就会觉得很惊讶，但是女生呢，一开始颜值就很高，扮丑了就没什么人看了。

最后举几个例子，大家可以看一下，分别是黑马小明、家有老张、你的小宇、叶公子，基本上都是这种套路。他们视频第一播完率很高，第二是拍的带货视频，比如用的化妆品，在视频中进行植入，带货效果很好。

#### （4）利用平台的基础营销功能

大家要熟悉抖音提供的各种进行商业化的工具。我们之前认为团队们对这些应该很熟悉，实际上很多团队都不太懂这一块。抖音里其实有很多点，包括头像、头条主页、橱窗、是否直播等等，都是可以帮你做营销的，所以做的时候一定要充分利用。

那么你视频爆了之后，怎样提高你的粉丝量呢？这里给大家推荐一个非常好用的方法，就是赶紧开直播。你视频一爆，然后你开了直播，你的头像下面就会有一个live，人们点击直播的时候很有可能直接错点了关注。美秒教大家的是这种官方允许的技巧，大家灵活去使用，涨粉也是比较快的。

基础营销功能：开通商品橱窗、开通抖音小店、开通视频中的购物车、主页与头条关联并展示、参加挑战赛和热门话题，等等，都是比较常见的。

#### （5）把产品名字放在视频封面上

为什么这样做呢？你发完视频之后不是每一个都能立刻爆，当有一个视频“中奖”了，爆了，那如果你提前设置了带有商品介绍的封面，别人到你的主页来看，就能很方便浏览来看什么视频，增加你视频的二次曝光。

这里举两个这方面做得比较好的例子，分别是李佳琦和梦梦家的小日常，他们的主页是非常容易定位到对应商品的，让观众不纠结看哪个。有的号全部封面都是一张大脸，人们点进主页也不知道看哪个，这样就损失了二次流量。

---

1 . 账号独立

2 . 素材同步

3 . 账目管理

4 . 双重奖励

5 奖励模式

6 . 灵活组件