

南阳带货创意短视频拍摄技巧,直播带货短视频拍摄价格

产品名称	南阳带货创意短视频拍摄技巧,直播带货短视频拍摄价格
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	3600.00/次
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

产品详情

吸引我们的不是短视频，而是电商内容化产生的内容！短视频当之无愧成为首选的解决方法，至于原因有以下几点：

1、短视频让卖家秀活起来了

相比过去的文案型卖家秀，利用短视频展示产品更具有说服力，虽然用户摸不着，但是听的到、看得到。平面内容在变的更加立体生动的同时，也拉近了和粉丝之间的距离

抖音@正经的测评不得不说，动态的形式非常适合表现产品，像服装类型的产品，过去你说我修图过渡，现在让你365度无死角查看，直接给用户看效果，更增强了产品的说服力。

2、广告可以更有趣

短视频让信息更容易被用户接受。出于对时长的考虑，大部分内容会被直接提炼产品的核心卖点，对用户进行宣传。

并不像过去那样，需要很长很长的铺垫来介绍产品。由于时长较短，不自觉就看完了，不容易引起用户的反感。同时，短视频也给用户极大的操作空间，有多种多样的表达方式让你展示产品。

你可以像李佳琦一样靠一句“ Oh My God ”让人记住，塑造自己的特色；也可以像张辉映把热情的舞蹈变成她的代名词，让粉丝自愿为她买单；或者像家装设计平台持续输出家装设计干货，映照于其他账号不同的专业感。

3、可以直接和用户对话

在之前的购物场景中，用户起主导作用，有强烈的购物需求。而电商化内容运营，内容起主导作用，用户往往没有购物意图，我们通过内容让用户产生购物需求。同时，借助各大平台创造沟通的机会，拉进

与粉丝之间的距离，直接了解用户需求，攻克用户需求。

4、内容可以更加垂直

粉丝属性是垂直类内容的关键优势所在。垂直类内容通常是为了解决用户在某个领域遇到的普遍又具体的内容，例如我们经常看到的家装遇到这些问题怎么办？小户型如何收纳？多肉怎么样才漂亮等等。

抖音@设计好房子这类内容不仅面向垂直的粉丝群，竞争力相对较小，有质量的输出内容，也更容易积累高粘性的粉丝。同时可以精准锁定目标用户，提升内容到产品这一环节的转化率，更容易促成消费。

2、15秒的短视频如何吸引我们

通过短视频进行卖货的时候，如何让用户停留住目光并产生购买需求？下面列举三种比较简单好操作的方法。

1、展示使用场景

买了不知道怎么用？OK，那我展示给你看。

某家床上用品旗舰店就是通过展示购买后的使用场景吸引用户，即使没有购买意愿，也会一不小心被店家构建的场景戳中小心心。

抖音@金帝柔而口红一哥李佳琦则是通过文案展示使用场景，例如：“接吻完，都不会花”、“素颜可以用”、“这个是小女生的颜色”。通过文字刺激用户联想，产生购买冲动。

不管是通过直接展示搭建的使用场景，或者是通过文案勾画使用场景，都是通过具象场景吸引用户的注意，以更软性的广告内容打动人心。

2、点名核心卖点

购买一件衣服的理由千千万万，可以是颜色我喜欢、可以是版型我喜欢、可以是春天来了我要买新衣服、也可以是我穿很合适。

抖音上大码女装在这点上就做的不错，直接在标题写明模特体重。

抖音@肉卷家大码女装例如：“身高168，体重150，春天超好看搭配”、“200斤胖女孩穿搭”等词语。

愿意停留和点开橱窗的一定是有购买大码女装的需求的人，直击目标用户。所以短视频的封面或者是推荐语内直接写明卖点。

3、需求刺激购买

如果你刚刚好有猫咪黑下巴的烦恼，刷到了解决黑下巴问题短视频，你会停留目光吗？

很多抖音视频只是挂了购物车，却没有带货作用，原因是不会拍【带货创意视频】

抖音带货效果好的爆款，基本都命中了如下四条：

1 三秒吸睛

在视频前三秒设置好奇心停留镜头；

2 巧植商品

自然讨喜带入商品特写镜头

3 商品使用体验

交代商品的实际使用场景，快速交代清楚；

4 成交价值

重要镜头交代成交价值好处，给足特写、引发刺激购买行动，优惠福利等广西企业宣传片拍摄，南阳企业宣传片拍摄可找我们。如果你还想了解更多关于宣传片，短视频拍摄方面的需求，可随时搜“南阳趣拍传媒”进行联系，我们团队已拍摄过数百集河南名吃，扶贫，党建，乡村建设，乡村振兴，枫桥式派出所纪实专题片、宣传片。摄制经验丰富，一定跟您碰撞出完美的剧本，用影像呈现出贵公司Zui精彩产品神韵。