

# 南阳微商怎么用抖音推广？微商怎么通过抖音变现？

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 南阳微商怎么用抖音推广？微商怎么通过抖音变现？ |
| 公司名称 | 南阳企常青信息技术有限公司           |
| 价格   | 1000.00/套               |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 卧龙岗汉画街118号建工集团院内        |
| 联系电话 | 15225602960 18238118463 |

## 产品详情

你有技术吗?有产品推吗?自己有人脉和资源吗?还是有服务和粉丝基础呢?

一旦确定你需要变现的主要的方向，就可以从后面的账号包装和作品上面呈现出来形成一种合力~从而打造出变现的闭环哦!

第二，建立用户信任。

我们在刷抖音时，会看到很多种视频呈现方式：真人出境、声音类、图文类、文字类.....

在我们刷抖音的时候，会经常看到很多的视频展现的方式，比如说：真人出境，配音，图文，文字翻转等等

但是在这么多的视频中华，我们可以发现是\*容易出现，也是\*容易建立与抖音用户之间的信任。

\*一个，咱们可以直观的看到你这个人，在用户们的感知里面，真人出境就是真实存在的，而不是网络上的一个虚拟人物。

从发布的视频中，还能通过真人出境的各种表达和展示，从而了解到你的性格哦!

第三，通过评论、私信，乃至视频作品中的互动，实现与粉丝的关联;

在\*后，你如果持续的发布自己特定风格的内容的时候，是占领用户的一个关键点，当他们在看到相似的问题啊，关键词或者相似的场景的时候，\*一个想到的肯定是你啦!

后面几类视频素材中，声音出境次之、图文再次，至于那些偷懒只发文字，不建议用来变现使用。

咱们可以从三个点出发!

## 1.从用户需求出发

这个思路的核心是：用户需要什么，我们就做什么。

比如有人喜欢美食、有人喜欢化妆，有人是宝妈想要给孩子添置母婴用品……

具体的视频打法是：找到这一类人群的关键性需求(刚需)，它们\*好能具备这些特点：使用频次高、使用前后反差大、能够快速上手、快速见效。

先通过这一类的产品、技能、经验入手，打造爆款，完成初始粉丝积累。

然后，你就可以售卖你的产品、服务;售卖你的经验、知识、技能;售卖你积累的粉丝，给同类的企业、客户。

## 2.从产品特色出发

这个思路的核心：不是找你产品的\*强点，而是找那个比你竞品(或者用户心理默认选择)更好的那个点。

比如同样是搜索引擎，某度的\*一页可能都是广告，用户诟病已久。而你的产品主打美观、简约的界面，其次才是干净(无广告)的搜索显示项。

但是推广的时候，主推搜索界面美观，用户可能没有感知，而更干净的搜索显示则更能与用户的“心理锚点”建立关联。

这一类的视频打法是：围绕产品的1个核心点(\*好不要超过3个)，将产品场景化，通过用户熟悉的使用场景，将产品的特色呈现出来。

同时，要做好产品的口碑维护(站内的评论、私信，站外的\*\*、\*\*等)。

## 3.从行业领域出发

在选择行业时，你可以优先考虑自己熟悉的、跟你职业相关的、利润空间更大的、未来成长空间更大的……然后再做细分。

比如音乐类，你可以选择里面的钢琴;

然后细化到人群，儿童钢琴辅导;

再进一步，湖南儿童钢琴辅导。

\*终目标：做行业垂直细分领域的“\*一人”。

\*后我们再回到抖音本身上。

抖音的变现方式可以分为4大类：

电商变现、引流变现、广告变现，以及其他的综合变现方式。

电商变现，主要有3种渠道：购物橱窗、抖音小店、直播带货。

引流变现：一方面是给自己引流，另一方面还可以通过售卖流量的方式，将准确用户卖给其他的企业、

客户。

广告变现的方式就相对灵活一些：抖音的星图，入驻MCN可以接到的广告，以及自己独立接到的广告合作。

其他综合类变现：卖号、售卖课程、售卖服务和技能，线下商演