



2022

农村电商助推乡村振兴
2022. 4. 1

目录

- 1、农村电商与乡村振兴
- 2、县域商业体系建设
- 3、抖音号如何养号和涨粉
- 4、抖音视频剪辑与直播
- 5、如何利用抖音卖农特产品

2022

农村电商与乡村振兴

01

农村电商与乡村振兴

据中国互联网络信息中心最新数据，截至 2021 年 12 月，我国网民规模为 10.32 亿，较 2020 年 12 月新增网民 4296 万，互联网普及率达 73.0%，较 2020 年 12 月提升 2.6 个百分点，其中农村网民规模为 2.84 亿，占网民整体的 27.6%；城镇网民规模为 7.48 亿，较 2020 年 12 月增长 6804 万，占网民整体的 72.4%。



农村电商与乡村振兴

截至 2021 年 12 月，我国网络购物用户规模达 8.42 亿，较 2020 年 12 月增长 5968 万，占网民整体的 81.6%。作为数字经济新业态的典型代表，网络零售继续保持较快增长，成为推动消费扩容的重要力量。2021 年，网上零售额达 13.1 万亿元，同比增长 14.1%，其中实物商品网上零售额占社会消费品零售总额比重达 24.5%





农村电商与乡村振兴

国内电商业态呈现新发展，助力构建双循环新发展格局。

一是助力外循环，跨境电商快速发展，为外贸发展提供支撑。2021 年，我国跨境电商进出口规模达 1.98 万亿元，增长15%。7月，国务院办公厅发布《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》，针对跨境电商发展提出多项举措，助力行业发展；同期，在全国海关适用 B2B（Business-to-Business，企业对企业模式）直接出口、跨境电商出口海外仓监管模式，助力企业更好开拓国际市场。

二是推动内循环，农村电商物流日趋完善，农产品上行带动农民创业就业。2021 年，全国“快递进村”比例超过 80%，苏浙沪等地基本实现“村村通快递”，新增 15.5 万个建制村实现邮快合作；电商扶贫累计带动 771 万农民就地创业就业，带动 618.8 万贫困人口增收 3



农村电商与乡村振兴

习近平总书记在河南光山县文殊乡东岳村 考察时强调，要**积极发展农村电子商务**和快递业务，拓宽农产品销 售渠道，增加农民收入。

2014-2021年，连续8年的中央“一号文件”均明确提出 **发展农村电商**。

中共中央办公厅、国务院办公厅印发《数字乡村 发展战略纲要》，强调**数字乡村**是乡村振兴的战略方向，也是建设**数字中国**的重要内容。



农村电商与乡村振兴

2021一号文件摘录

全面促进农村消费。加快完善县乡村三级农村物流体系，改造提升农村寄递物流基础设施，深入推进**电子商务进农村**和农产品出村进城，推动城乡生产与消费有效对接。

促进农村居民耐用消费品更新换代。加快实施**农产品仓储保鲜冷链物流设施**建设工程。

完善农村生活性服务业支持政策，发展**线上线下相结合的服务网点**，推动便利化、精细化、品质化发展，满足农村居民消费升级需要，吸引城市居民下乡消费。

农村电商与乡村振兴





- 三方面重点工作

- 乡村发展

- 重点发展农产品加工、乡村休闲旅游、农村电商等产业。
 - 实施乡村休闲旅游提升计划。支持农民直接经营或参与经营的乡村民宿、农家乐特色村（点）发展。
 - 促进农副产品直播带货规范健康发展。
 - 促进农民就地就近就业创业。实施县域农民工市民化质量提升行动。
 - 构建以国家公园为主体的自然保护地体系

- ■ 乡村建设

- 落实乡村振兴为农民而兴、乡村建设为农民而建的要求，坚持自下而上、村民自治、农民参与。
- 坚持数量服从质量、进度服从实效，求好不求快，把握乡村建设的时度效。
- 立足村庄现有基础开展乡村建设，不盲目拆旧村、建新村，不超越发展阶段搞大融资、大开发、大建设，避免无效投入造成浪费，防范村级债务风险。
- 保护特色民族村寨。实施“拯救老屋行动”。
- 从农民实际需求出发推进农村改厕，具备条件的地方可推广水冲卫生厕所；不具备条件的可建设卫生旱厕。
- 加强农民数字素养与技能培训。
- 着眼解决实际问题，拓展农业农村大数据应用场景。
- 实施新一轮学前教育行动计划，多渠道加快农村普惠性学前教育资源建设，办好特殊教育。
- 实施医保按总额付费，加强监督考核，实现结余留用、合理超支分担。

- ■ 乡村治理

- 持续排查整顿软弱涣散村党组织。
- 发挥驻村第一书记和工作队抓党建促乡村振兴作用。
- 支持农民自发组织开展村歌、“村晚”、广场舞、趣味运动会等体现农耕农趣农味的文化体育活动。
- 办好中国农民丰收节。
- 推广积分制等治理方式，有效发挥村规民约、家庭家教家风作用，推进农村婚俗改革试点和殡葬习俗改革，开展高价彩礼、大操大办等移风易俗重点领域突出问题专项治理。
- 创建一批“枫桥式公安派出所”、“枫桥式人民法庭”。
- 常态化开展扫黑除恶斗争，持续打击“村霸”。
- 防范黑恶势力、家族宗族势力等对农村基层政权的侵蚀和影响。
- 依法严厉打击农村黄赌毒和侵害农村妇女儿童人身权利的违法犯罪行为。
- 依法严厉打击农村制售假冒伪劣农资、非法集资、电信诈骗等违法犯罪行为。

农村电商与乡村振兴

农村电商成为电商下沉市场主战场



我国农村电商已进入规模化、专业化的转型升级阶段，越来越多的“电商县”“电商镇”“电商村”正在全国各地诞生。近年来，我国农村地区网购消费增速明显快于城市，随着互联网覆盖率的提高，农村居民大量触网，农村网购规模持续扩容，成为我国消费增长的重要因素。

农村电商在乡村振兴中的积极作用



农村电商的特殊优势，决定了其在农村发展各方面不可或缺的重要地位，对照乡村振兴总目标，农村电商的积极作用应该主要表现在以下几个方面：



促进乡村产业振兴



促进乡村人才振兴



促进乡村生态振兴



促进乡村文化振兴

1、能够促进乡村产业振兴



从实践来看，农村电商推动了乡村原有产业的市场拓展，加快了它的改造升级，甚至催生了农村新的产业。

农村电商拓展了乡村既有产业的网络销售。可以实现由一个农户的特色产品变为一个区域的特色产业，有力地带动了产业发展和农民增收。

2、能够促进乡村人才振兴



实施乡村振兴战略，人才是重要支撑。随着农村电商的兴起，带动了一批年轻人到农村创业，实现了乡村人才的回流，有利于破解人才的瓶颈难题。



3、能够促进乡村生态振兴



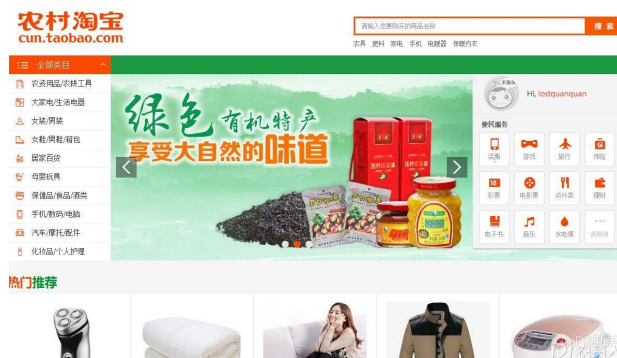
农村电商催生了节约国土空间的资源友好型发展。农民发展农村电商，他们住在家里，商品也摆放在家里，往往是前店后厂，不用征地，不用建专门的车间，低成本地实现了网络经营和相关要素的配套。

4、能够促进农村文化振兴



农村电商带来的文化流促进了乡村文明建设。农村电商的发展，不仅带来了大量的人流、物流、信息流、资金流到农村，也一并带来了值得高度关注的文化流，如新的思想观念、管理理念、生活态度、合作精神等。

未来，农村电商将成为投资的“新蓝海”



阿里巴巴

农村淘宝不仅将在无线端布局，而且开始尝试通过O2O的方式下沉到农村市场。



京东

依靠接地气的刷墙、大篷车、铺设服务店、开通农村京东白条、加码冷库和仓储建设等服务，深入乡镇，布局农村。



拼多多

依靠C2B模式，拼多多实现了田间直发餐桌，降低了中间流通成本，也在最短的流程中保证货品的新鲜。

农村群众有了新期待



**能搜、能看、能买是
基本体验**



**卖商品、卖风光是强
烈现实要求**



能致富更是根本目的

2022
县域商业体系建设

02

[illegible]

商务部等17部门关于
加强县域商业体系

商务部等 17 部门关于加强县域商业体系建设 促进农村消费的意见

各省、自治区、直辖市人民政府,新疆生产建设兵团:

建设县域商业体系是全面推进乡村振兴、推动城乡融合发展



《县域商业体系建设指南》（2021版）

（一）建设目标

围绕“到2025年，在具备条件的地区，基本实现县县有连锁商超和物流配送中心、乡镇有商贸中心、村村通快递”的目标，以县乡村商业网络体系和农村物流配送“三点一线”为重点，以渠道下沉和农产品上行为主线，加快推动县域商业网点设施、功能业态、市场主体、消费环境、安全水平等的改造升级。到2025年，建立以县城为中心、乡镇为重点、村为基础、分工合理、布局完善的一体化县域商业网络体系。

一是网点布局合理。适应农村居民分层分类消费需求，推动县城综合商贸服务中心改造升级，建设改造一批乡镇商贸中心和村级便民商店，到2025年，基本实现县城有综合商贸服务中心、乡镇有商贸中心、村村有便民商店，高中低搭配、县乡村联动、衔接互补的县域商业网点布局。



《县域商业体系建设指南》（2021版）

二是功能业态完备。顺应县域内城乡融合发展趋势，以县镇为重点，提升环境设施和服务功能，引导商旅文体业态集聚，带动县域消费升级。丰富乡村消费市场，保障农民基本生活服务和消费需求，吸引城市居民下乡消费。逐步实现农村商业功能与生产生活、生态功能协调发展。

三是市场主体多元。支持农村商贸流通企业数字化、连锁化转型升级，向供应链服务企业转变，加强与生产商、供应商、新型农业经营主体等对接，提供物流、营销、信息、金融等集成服务。扩大农村电子商务覆盖面，培育农村新型商业带头人。到2025年，培育一批县域商贸流通骨干企业，在保供稳价、促进农村消费等方面发挥带头作用。

《县域商业体系建设指南》（2021版）

四是双向物流畅通。将农村物流体系建设与农村电商、农村消费结合起来，加强物流资源整合，加快贯通县乡村电子商务体系和快递物流配送体系，提高乡村快递通达率，畅通工业品下乡和农产品进城，连接城乡生产与消费。到2025年，基本实现乡乡有快递服务网点、村村有寄递服务。

五是消费安全便利。严把从农田到餐桌的每一道关，加强农村食品安全和农资市场监管。突出重点领域，围绕与农民生产生活密切相关的产品，加大侵权假冒行为打击力度。紧盯薄弱环节，加强农村流动经营场所秩序规范。到2025年，推动县域消费环境实现较大改观。





根据《财政部办公厅 商务部办公厅 国家乡村振兴局综合司关于开展2021年电子商务进农村综合示范工作的通知》（财办建〔2021〕38号）、《河南省商务厅 河南省财政厅 河南省乡村振兴局关于组织申报2021年国家级电子商务进农村综合示范县的通知》（豫商体系函〔2021〕20号)要求，通许县2021年被确定为国家级电子商务进农村综合示范县，为贯彻落实中央一号文件部署，深入推进电子商务进农村，推动城乡生产与消费有效对接、助力乡村振兴，制定了通许县电子商务进农村实施方案。



一、工作目标

全面提升农村电子商务应用水平，建设“1+1”的公共服务体系，即“线下服务中心+线上服务平台”，构建“技术支持+培训孵化+产品对接+品牌建设+网络推广+其他增值服务”的全方位服务模式。打造县域公共品牌，优化农村电商公共服务内容，整合县内快递、金融、政务等资源，拓展农村电商站点代买代卖、代收代发、小额存取、信息咨询、职业介绍等便民服务功能，促进农村消费。升级改造县级物流仓储分拨配送中心、乡镇物流服务站，完善硬件配置，提高信息化水平，鼓励多站合一、一点多能、服务共享。力争实现通许县农村网络零售额、农产品网络零售额平均增速高于全国平均水平。支持有实力的电商、商贸、快递和连锁流通企业向农村下沉供应链，为农村中小企业和零售网点等提供集中采购、统一配送、库存管理等服务，弥补农村市场缺位和基础短板，打造适应本地消费需求的现代流通服务体系。围绕拓宽农村特色产品线上线下销售渠道，制定通许县农村电商培训方案，培育、命名一批电商带头人，充分发挥电商致富的示范性、引领性。注重培训后续跟踪服务，提高创业就业转化率，进一步助力乡村振兴，推动本县农村电商高质量发展。



一、工作内容

1、推动农村商贸流通企业转型升级

支持农村传统商贸流通企业运用大数据、云计算、移动互联网等现代信息技术，对乡镇商贸中心进行数字化、连锁化改造提升，推动购物、娱乐、休闲、餐饮等业态融合，实现线上线下融合发展，不断优化消费路径、打破场景限制、提高服务水平。改造运营电商服务便利店，统一氛围打造，既能发挥原有电商网点的服务功能，又能实现线上线下同步销售。支持有实力的电商、商贸、快递和连锁流通企业向农村下沉供应链，为农村中小企业和零售网点提供直供直销、库存管理等服务，打造适应本地消费需求的现代流通服务体系。力争实现通许县项目建成后电子商务交易额、农产品网络零售额同比增速20%以上。



2、健全县乡村三级物流配送体系

升级改造1个县级物流仓储分拨配送中心、12个乡镇物流服务站、50个村级服务网点，完善硬件配置，提高信息化水平，增强县域商业综合服务能力，辐射带动周边乡村，实现县乡村三级物流配送服务全覆盖。以县域物流快递中心为集配货站，商流物流实现统仓共配，合理规划派发路线，覆盖全县所有乡镇及所辖行政村，保障进出顺畅。支持开展第三方物流。支持快递、物流、商贸流通等企业进行市场化合作，大力发展县乡村物流共同配送，在整合县域电商快递基础上，搭载日用消费品、农资下乡和农产品进城双向配送服务，推动物流统仓共配，降低物流成本。



3、完善农村电子商务公共服务体系

支持县级电商公共服务中心的改造和升级，立足农副、手工、民俗、乡村旅游等特色产业，统筹加工、包装、品控、营销、金融、物流等服务。建设“1+1”公共服务体系，构建全方位服务模式。加强品牌和标准建设，拓宽农产品销售渠道，打造整齐划一的全网络、全渠道销售体系，至少打造1个县域公共品牌。整合快递、金融、政务等资源，鼓励多站合一、一点多能、服务共享，增强便民综合服务能力，实现农村物流快递配送进村入户，真正解决工业品下行问题，促进农村消费，助力乡村振兴。



4、培育农村电商创业带头人

依托县域电商公共服务体系等，整合培训资源，聘请专业电商培训讲师，采取理论+实操相结合的培训方式，重点就具备条件的返乡农民工、大学生、退伍军人、合作社社员等进行培训，培训人员数量不少于1500人，课程内容涵盖产品包装、摄影美工、直播带货、网店运营等。在全县培育、命名电商带头人700名以上，以一带多，促进当地产业发展，同时也能带动当地村民就业增收，发挥电商致富的示范性、引领性。在培训结束之后进行后期的跟踪孵化、指导，由经验丰富、专业的讲师解决在电商操作中遇见的问题，时刻跟踪指导，提高创业就业转化率。

数字化助推-电商平台帮助新疆甜瓜走向全国



巴楚留香瓜

新疆/喀什/巴楚

“一藤一瓜改变一片沙漠，创造一个扶贫产业”

- 三年时间农民从亩均收入**400元**提升到了**3600元**
- 帮助巴楚县建立了一个**可持续发展支柱产业**
- 建立了一支**30人的青年技术服务队**服务当地产业发展

数字化助推-网络金融服务“三农”用户



河北一村民向网商银行申请，5天内获得8w元贷款，**无需抵押！**

数字化助推-互联网+健康保险精准扶贫

通过“顶梁柱健康扶贫公益保险项目”已有109万贫困户获得健康保险，看病理赔金额超过3000万元。

中国联通 4G 09:31 18%

[返回](#) [项目进度](#) [保民中心](#)



顶梁柱扶贫保险

爱心资金(元)

66,785,540.03

[查看所有善款来源](#)

已使用资金(元)	已保障人数(人)	受助地区
30,330,000.00	1094193	18个

·云南省丘北县 获赠2031.99元 2018.06.05

·云南省丘北县 获赠621.65元 2018.06.05

[更多理赔动态](#)

区县公益进度

贵州省

习水县

基本情况

分配的爱心资金

已保障人数

已理赔人数

承保公司 泰康在线财产保险股份有限公司

100,000.00
每人保障额度

1年
保障期限

医保/新农合报销后剩余住院医疗费用
1、全年累计医保范围外费用，起付线2000，按80%报销
2、报销以费用进行界定，不限医院，病种，治疗地区
[查看《保险条款》](#)

公益保险对您承诺：


捐款90%
赠送受助人


一个支付宝可为
全村申请理赔


5个工作日
急速理赔

理赔流程

申请理赔

我要捐赠

[返回](#) 理赔动态

省份选择 贵州省

习水县

340人
已理赔人数

895,760.96元
已赔资金

被保险人姓名	理赔金额(元)	理赔时间
贵州省习水县“胡花	1227.29	2018-04-16
贵州省习水县“国哥	2023.08	2018-04-16
贵州省习水县“有文	445.16	2018-04-16
贵州省习水县“雪梅	23.45	2018-04-16
贵州省习水县“泽露	0.00	2018-04-16
贵州省习水县“太飞	0.00	2018-04-16
贵州省习水县“船民	109.55	2018-04-13
贵州省习水县“德露	4203.42	2018-04-13
贵州省习水县“阿	4.68	2018-04-13
贵州省习水县“胡久	61.70	2018-04-13
贵州省习水县“利文	8168.18	2018-04-13
贵州省习水县“小敏	3036.22	2018-04-13
贵州省习水县“温露	1949.43	2018-04-13

2022

抖音号如何养号和涨粉

03

短视频直播为什么会火：



本能

阅读图文需要
分析转化处理，
而短视频直接
刺激感官，更
直观，易接受



门槛

适合快节奏的
时代，制作成
本低



碎片化

生活碎片化，
时间碎片化

短视频直播行业发展现状：



抖音

丰富内容紧抓用户心智



快手

下沉市场老铁粘性高



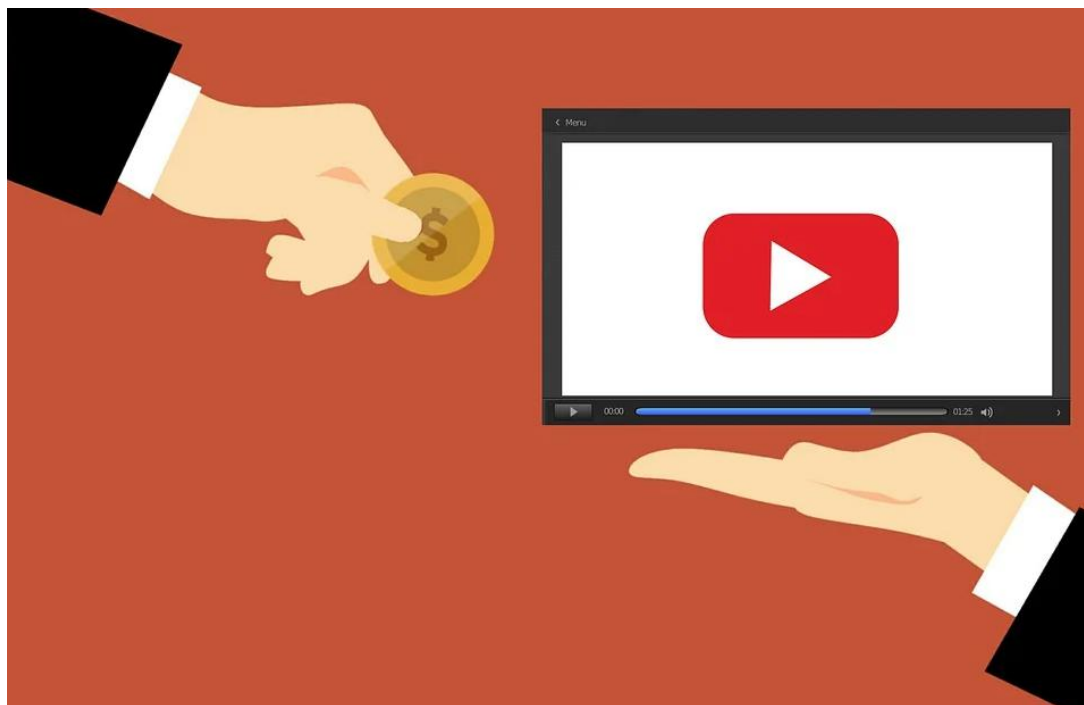
淘宝

老牌电商人找货专场

浅谈视频营销

视频营销的种类

- 电视广告
- 电视购物
- 互联网第一代视频
- 短视频
- 直播



新媒体催生的短视频和直播

- YY语音、六间房、斗鱼

➤ 快手

- 火山、微视、西瓜

➤ 抖音

- 天猫、淘宝、京东等购物平台

流量&销量

流量迁徙图

江湖传闻：双微一抖，已是标配

PC时代

门户网站



2G-3G



移动时代

微博+微信



4G



移动时代 下半场

抖音（短视频）



5G

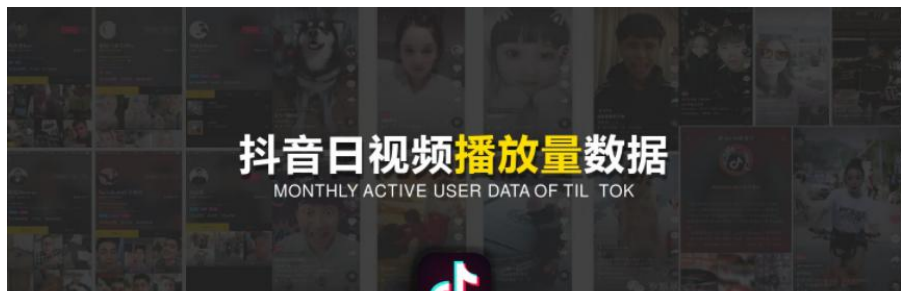
（流量费下降）

浅谈视频营销

抖音来势凶猛



5亿



200亿

抖音 一个帮助大众用户表达自我，记录美好生活的短视频平台，应用人工智能技术为用户创造丰富多样的玩法。

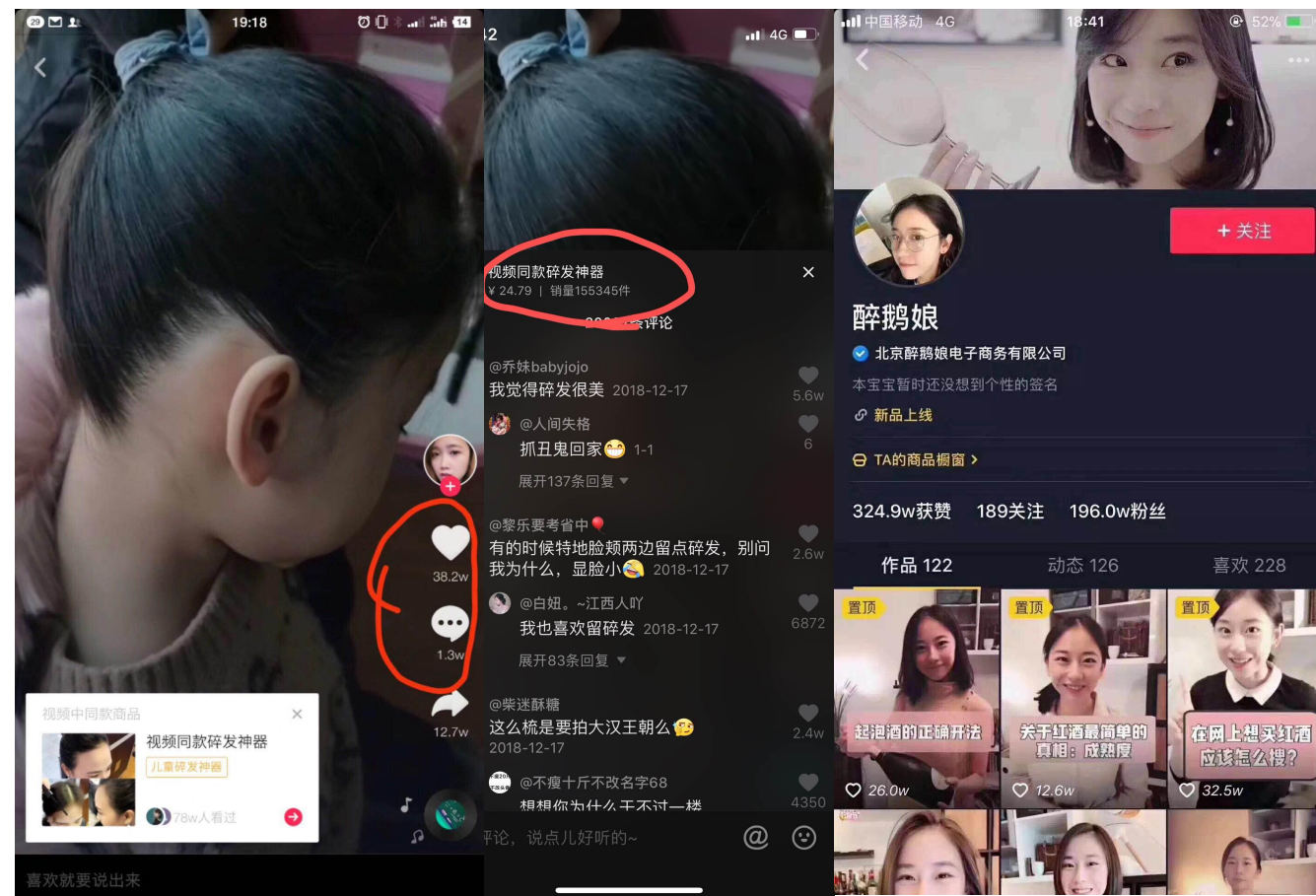
抖音是消费品类中小企业
转型升级
TRANSFORMATION AND UPGRADING

最佳路径

经典案例

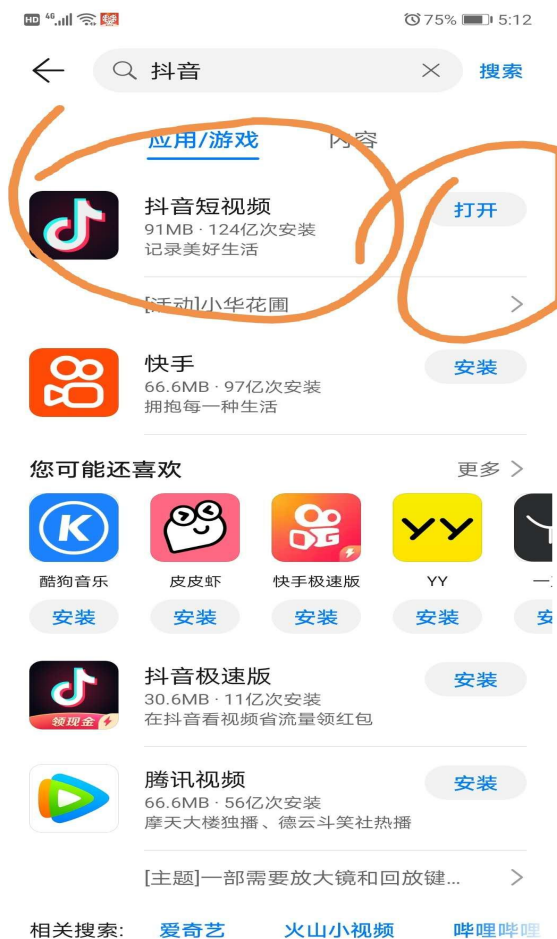
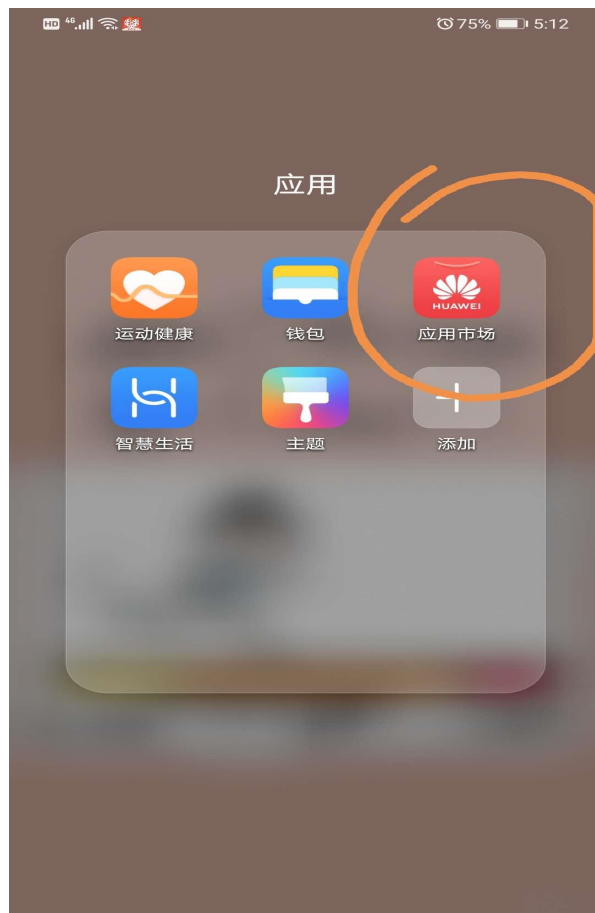
【抖音农产品变现案例】2020年芦柑滞销，产地0.9元/斤卖不掉。一个普通的大姐在抖音哭了一下。结果卖了八万多单，40万斤橘子，这个时代在变化啊，40万*
(19.9/5 - 0.9)
= 120万 / 一滴泪

(傻弟弟，我们还有明年，没事)

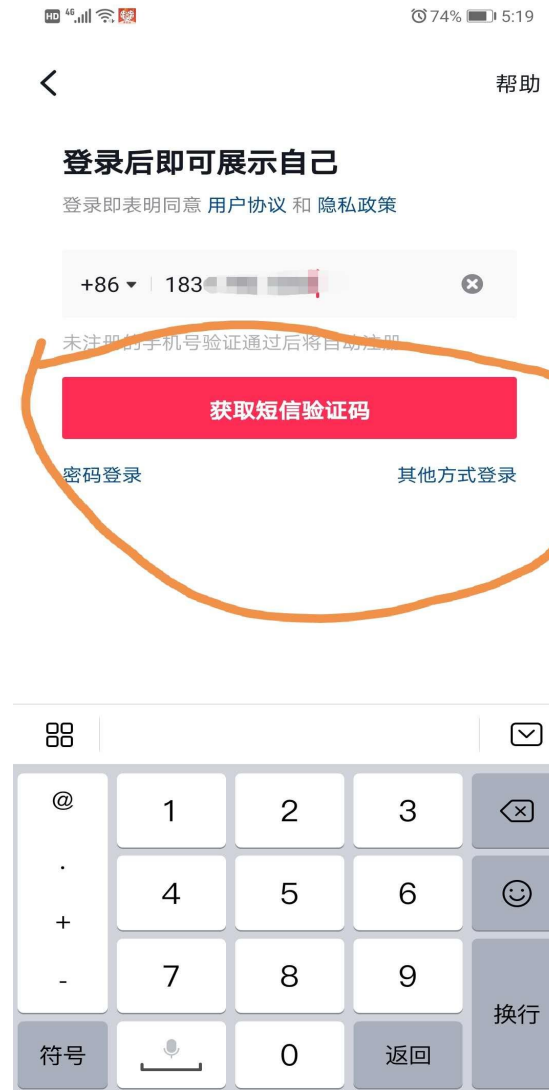
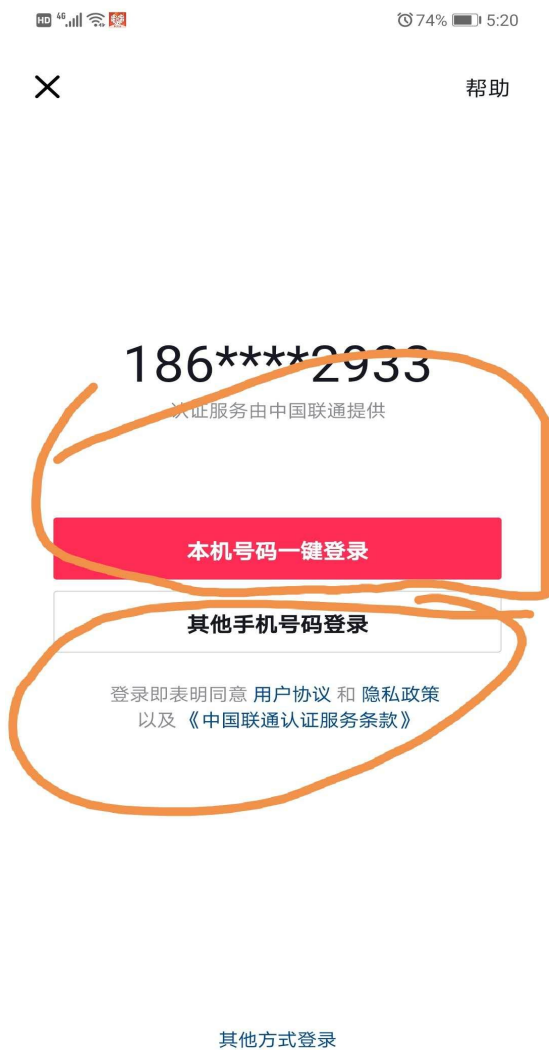


【变现案例】
同款碎发器日销十五万多单。
醉鹅娘，变现1000万元

抖音如何下载注册



第一步：打开手机应用市场，搜索抖音，没有下载的直接点击安装，已下载点击打开即可



第二部：点击右下角“我”，如已有账号，可点击本机号码一键登录或其他手机号码登录，如果没有抖音账号，可用手机号或头条号进行账号注册

1、抖音基础知识

一、抖音基础功能

- 1、顶部封面设置
- 2、编辑资料界面（人设打造）
- 3、加好友界面
- 4、头像界面
- 5、作品栏
- 6、动态
- 7、喜欢(可选择隐藏)
- 8、首页(长按视频选择不感兴趣)
- 9、同城（郑州）
- 10、消息（给别人评论被动点赞也增加自己账号权重）。
- 11、我(可设置关注不可见)



1、抖音基础知识

二、后台设置

- 1、我的订单
- 2、钱包
- 3、我的二维码
- 4、观看历史
- 5、时间管理
- 6、创作者服务中心
- 7、小程序
- 8、抖音公益
- 9、青少年守护工具



1、抖音基础知识

三、创作者服务中心

- 1、内容创作
- 2、内容变现
- 3、进阶服务



1、抖音基础知识

四、设置

- 1、账户与安全
- 2、隐私设置
- 3、通知设置
- 4、动态壁纸
- 5、通用设置
- 6、背景设置
- 7、大字简明模式
- 8、了解与管理广告推送
- 9、用户协议
- 10、抖音规则中心





2、抖音的运营思路

注册完帐号后什么都不要做！

第一步 先想清楚



2、抖音的运营思路



定位

- 开抖音是为了做什么？
- 达到什么目的？
- 什么人是你的目标人群？



2、抖音的运营思路

1、定位不是唯一，确是第一

一个清晰的定位，可以把IP打造的独一无二，是整个运营过程中最重要的一步，选择大于努力



2、抖音的运营思路

定位就是打造你在别人眼中的IP、标签。

奔驰=舒适
五菱=神车
海底捞=服务
王老吉=降火
乔丹=篮球之神



2、抖音的运营思路

快速的占据粉丝或者说用户心理位置的第一或者唯一。

2、抖音的运营思路

第一性

人们往往会记住第一名，而忽略掉其他名次

世界第一高峰



中国明朝第一任皇帝



2、抖音的运营思路

唯一性

不做第一，就做唯一

我可能不是第一个卖农副产品的，但我是抖音上卖我家乡特产的第一名，或者说我是我们类目里唯一一个这样带货的商家

特色唐僧



特色小龙女



唯一关羽





2、抖音的运营思路

2、大数据定位

2、抖音的运营思路

锁定目标人群

养生人群

健身人群

减肥人群

美容人群

服饰人群

魔术人群

旅游人群

.....





2、抖音的运营思路

抖音五大类目				
颜值类	兴趣类	才艺类	教学类	名人类
小姐姐	健身	技术流	PS教学	演员
小哥哥	动漫	舞蹈	办公软件	歌手
萌娃	美食	手工	抖音运镜	企业认证
老外	萌宠	唱歌	母婴	政府认证
	美妆	特效	亲子	导演
	情感	声优	英语	主持人
	摄影	音乐	交通	
	影视	魔术	数学	
	游戏	搞笑	音乐	
	旅行	画画	商业	
	街拍			

2、抖音的运营思路

抖音Top榜排名前100

明星演员占比47%

mcn机构占比13%

pgc占比10%

达人占比30%

超强的红海竞争

排名	用户	点赞数	粉丝总数	作品数
1	 人民日报	53.2亿	1.0亿	2280
2	 央视新闻	36.9亿	9732.0w	3244
3	 陈赫	5.5亿	6807.3w	390
04	 Dear-迪丽热巴	1.8亿	5007.9w	29



2、抖音的运营思路

抖音Top榜排名前1000

颜值类占比39.4%
才艺表演类占比20%
兴趣生活类占比19.4%
教学类占比5.4%
名人机构类占比14.3%

排名	达人	点赞数	作品数	粉丝总数
979	老黄讲英语100✓	15238141	2143	6041056
980	乔儿☀	81140899	131	6039113
981	12号中午12点1200万	67518635	107	6036974
982	回形针PaperClip	21914190	357	6030746
983	孟非	26631265	138	6026357
984	浩杰来了	82144492	109	6022509
985	小木美食（正在直播	40863046	298	6017392
986	保罗在美国	78725518	203	6016511
987	中国消防	250128297	1318	6009960
988	伊博	84600475	238	6006220
989	星光文化账号	25877865	4	6005408
990	娱乐现场🔥	154692523	413	5998489
991	斑布猫	41531275	215	5997305
992	姐夫	133242282	160	5995215
993	内双无双	113276317	263	5993412
994	要不要买菜	33031661	157	5993122
995	中国网	168285601	4956	5987117
996	K1-无敌老瞬爆	47437869	24	5986543
997	肆儿想带你飞	82063367	67	5983578
998	嘿人李逵	61592224	121	5982963
999	动物启示录	27582657	29	5978091
1000	戴较瘦	83092781	119	5978007



2、抖音的运营思路

抖音Top榜排名前2000

颜值类占比40%
兴趣生活类占比24.5%
才艺表演类占比17.5%
教学类占比4.5%
名人机构类占比11.5%

排名	达人	点赞数	作品数	粉丝总数
1979	方琼	13081270	63	4068906
1980	Cindy	40655518	568	4068457
1981	非遗鸿铭阁老李	35041714	79	4067223
1982	疯疯童学	56683711	188	4064285
1983	拜托啦律师	18792099	181	4063715
1984	糯米的趣味生活	47425546	49	4063019
1985	M J 朱校长	32520932	49	4062544
1986	人性商战.老杨真话	16642606	288	4062159
1987	朝阳你蔡姨	19050377	65	4061476
1988	映（10月11日服装专	41702060	212	4060378
1989	酒（上午10：00直播	10392560	207	4059386
1990	北北（冲刺500万）	29800945	139	4058292
1991	吃泡面看电影	25045415	1346	4056282
1992	泡椒	32526935	59	4055410
1993	陆仙人	48877912	155	4054504
1994	赵得住	26290969	69	4052148
1995	南丰县融媒体中心	112200808	7889	4049355
1996	喵无敌	36622712	126	4049196
1997	菠萝选手	75806656	153	4047104
1998	湘菜哥	4566455	77	4046968
1999	以沫MOMO	23355118	280	4046774
2000	星有野	38787936	10	4046696



2、抖音的运营思路

总结

- 1、前100名基本上是明星名人和机构占据
- 2、颜值高是绝对优势（前2000名占比40%）
- 3、兴趣生活和教学类占比逐步提升（蓝海哦）
- 4、如果既有颜值，又有才艺，那么火是迟早的
- 5、大部分普通人的机会在于兴趣生活和教学类



2、抖音的运营思路



内容

- 准备吸引什么样的人看？
- 内容真实、注重原创性。
- 真人实拍谁来做“主演”？

2、抖音的运营思路

一条抖音捧火一个品牌

答案奶茶





2、抖音的运营思路

短视频中常见的4种制作类型

影片+字幕型、人声配合字说型、图片滑动型、
真人出镜+字幕型



2、抖音的运营思路

营销型短视频常见的五种表现类型

- 1、**演员实拍型**：通过故事情节植入广告，适用于大部分行业
- 2、**产品展示型**：直接展示产品广告，适用于机械、车辆、房产、生活服务行业。
- 3、**定格动画型**：用定格动画创意形式展现，适用于教育培训、生活服务行业。
- 4、**特效包装型**：通过后期剪辑特效包装呈现，适用于无实物产品的招商、商服等虚拟产品。
- 5、**素材剪辑包装型**：
利用现成素材进行二次编辑，适用于房产、金融、服务行业。

2、抖音的运营思路



高颜值、帅哥美女



爱演的戏精



唱歌、弹琴等才艺高手



技能教学类、如厨艺、装修



创意类、特效



男女反串



萌娃、萌宠



美景、旅游分享



卡通动漫



真实感人的视频故事、人物瞬间

2、抖音的运营思路

内容与真实生活

密不可分

生活瞬间



产品展示



2、抖音的运营思路

内容垂直深耕

（1）增加垂直度和差异化

（1）首先你可以增加自己的垂直度

垂直度其实就是专业度，说白了就是视频内容的深度。你够专业，垂直度就高。

具体的做法其实也不是特别难，生活类技能是一个比较大的范畴，在某些时候，需要再进行细分，将生活技能分成比如数码类小技巧，厨房小技巧，办公小技巧等等版块，在各个细分的选题下再进行策划拍摄，这样不仅仅能避免我们的选题跟别人的选题撞车，还能增加自身选题的专业化、垂直度，在有限的环境下进行创新才会做出一片天空。

（2）将自己的节目做出差异化

差异化这个东西听着好像很难，其实也很容易。

首先，有了垂直度有了深度，自然而然的节目中就会出现创作者个人的一些看法、观点，短视频就有了个性，有了灵魂，这其实就是差异的一种。

再者，你可以换一个角度。举个例子来说，做人文访谈类的短视频，有的人采访的是职业的高端精英，如果你也想进入，那么你可以采访街头巷尾的平凡却又有特色的老百姓，或是即将失传的手艺人，换一个角度去看，世界往往会大不相同。

2、抖音的运营思路

时事热点

利用搜索页快速了解
当前热门挑战赛



通过音乐库榜单
了解热门BGM



贴纸按使用热度排序
了解近期用户喜欢的贴纸风格



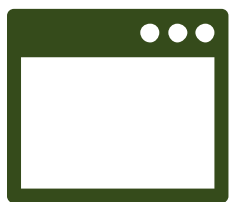
热点的抓取

我们可以通过不同的渠道去了解当前的热点，比如微信、微博，然后进行造势；

在抖音上，一般我们都是去刷，然后看到那一些点赞比较多，会默认为是热点；其实还可通过搜索功能去发现热点，比如热搜榜、音乐榜、人气榜等以及我们的贴纸等等，我们可以很好的将他们运用到我们的视频中，获得更多的曝光，把别人的优秀段子变成自己的视频，这比自己创作能更快的达到预期效果



2、抖音的运营思路



算法

- 人工智能核算分流
- 前五条视频很关键
- 前三分钟内的点击量、完播量
- 红心数量、分享量
- 真人实拍更能吸引流量分流

2、抖音的运营思路

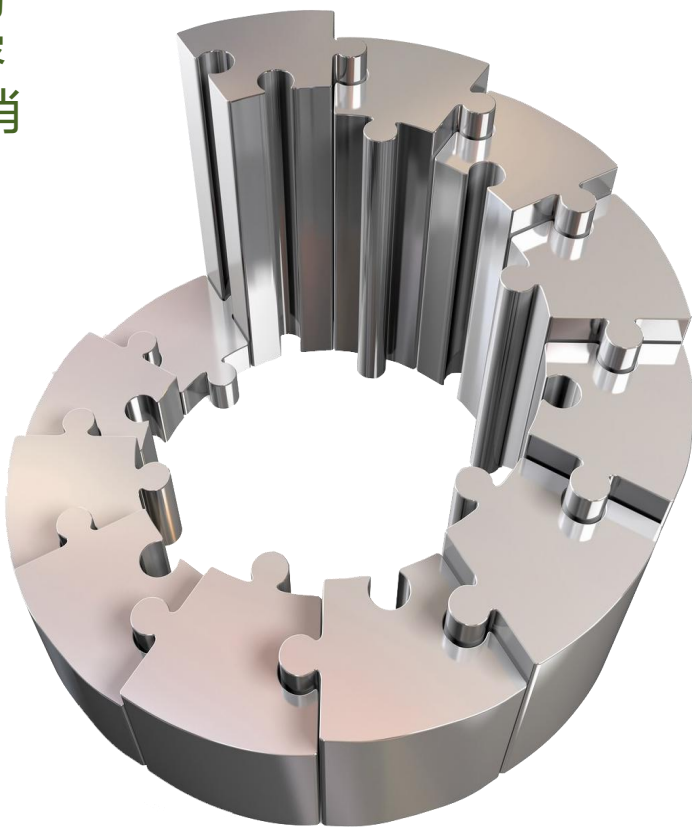
什么是算法？

简单通俗的讲，算法就是一套评判机制，这套机制对所有用户都有效，无论你是内容生产者-拍视频的人，还是内容消费者-看视频的人。

如果我们是内容生产者，平台会判断出我们是：优质内容生产商？还是营销号？还是内容窃取者？进而判断是给我们流量扶持，或者是关进小黑屋。

我们在平台上的每一个动作都是一个痕迹，会被计算机清晰的记录并且分析。

如果我们是内容消费者，平台判断出我们是：优质用户、沉默用户、流失用户、可挽回用户。
同时判断出应该给我吗推荐美女、帅哥？还是搞笑剧情？还是创业致富？





2、抖音的运营思路

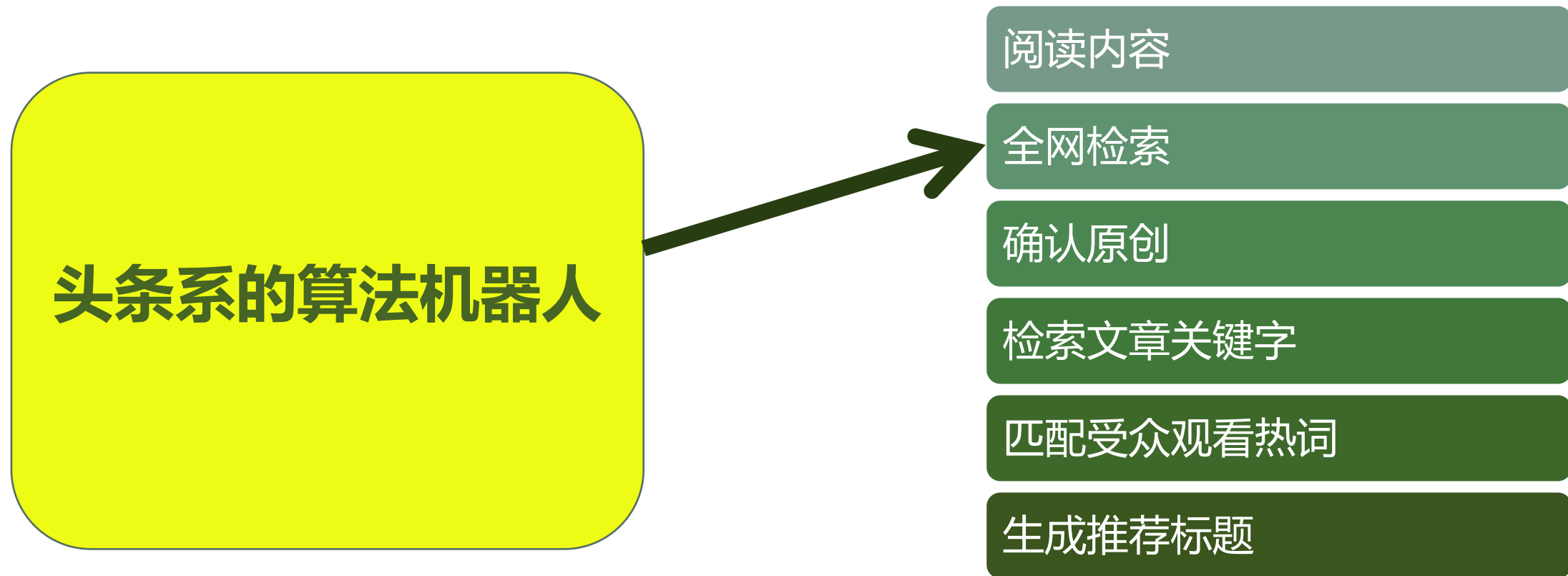


小贴士

如果想知道抖音现在最流行什么内容，
可以注册新账号，去刷视频，刷30条，
每一条视频都看完，不要做任何动作。



2、抖音的运营思路





2、抖音的运营思路





2、抖音的运营思路



不要着急发视频!

第二步 养号!

2、抖音的运营思路



养号

- 根据定位看自己的客户感兴趣的
- 看自己竞争对手的（专业相关）
- 看行业内的知识：技巧、技能。
- 两眼不看屏幕事，一心只为养号来



2、抖音的运营思路

养号的核心目的

提升账号权限

抖音更希望把流量给那些正常的、能创作高质量、垂直内容的账号。

抖音的初期，存在大量的通过搬运、伪原创内容来批量做的营销号。以达到曝光、引流、卖货、卖号等目的。

随着平台的不断成熟，抖音开始打击封禁营销号，并提升批量制作营销账号的门槛。这个门槛我们一样需要迈，**养号的质量决定了账号的初级权重。**



2、抖音的运营思路

新号如何养号

01

打开抖音，完善个人信息，
尽量不用QQ、微信等账号登录。

02

实名认证并绑定第三方账号。

03

养号周期3-7天，每天刷一个
小时左右。连续七天每天
观看抖音内容半小时以上。

04

前期视频发布找好定位，
尽量往热点上蹭，提高账号权重。

05

前期发布内容不带有广告性
质，多评论、点赞、转发等。

06

第一条视频播放量在500以
上养号算基本完成。

2、抖音的运营思路

老号如何养号

重点要自检内容是否垂直：

01

不垂直的，特别是限流严重的，1个月到2个月不要发作品；
1天私密3个不垂直作品，3天删除一次私密的不垂直作品。

02

内容垂直后，参照新号养号规则即可。



2、抖音的运营思路

养号和不养号的区别

养号

- 作品审核时间短
- 发布成功几率大
- 定位清晰
- 粉丝精准
- 视频播放量高

VS

不养号

- 作品审核时间久
- 发布容易失败
- 定位不清晰
- 粉丝不精准
- 视频播放量低

2、抖音的运营思路

养号小贴士

- A. 不要账号频繁登陆登出，多个抖音号用同一手机登陆
- B. 不要用模拟器，这样账号时空定位变化太快
- C. 不要用同手机、同IP批量注册账号
- D. 不要大量点赞，甚至很多视频不看完就赞
- E. 不要频繁修改个人信息
- F. 不要同一WIFI下同时登陆超过5个抖音号，模拟相同操作
- G. 不要重复同一行为，中间没有其他操作
(比如发评论，发一条是加分的，快速发十条相同的就是扣分的)。

Tips：养号期间不要发任何视频，高权重的抖音号在加上抖音算法你就能成爆款！

2022

抖音视频剪辑与直播

04

1、拍抖音

手机拍摄和单反拍摄哪个好？

手机是当今社会中人手必备的数码设备，很多学员在刚开始做短视频平台的时候都会问，我们在拍视频时，是用手机好？还是用单反或者专业的摄像机好？



1、拍抖音

手机拍摄的优势

1、便宜

2、轻便

3、随时随地



1、拍抖音

拍短视频选择什么样的手机？

1、多摄像头，功能较多

2、像素要高于平均水准

3、内存越大越好



1、拍抖音

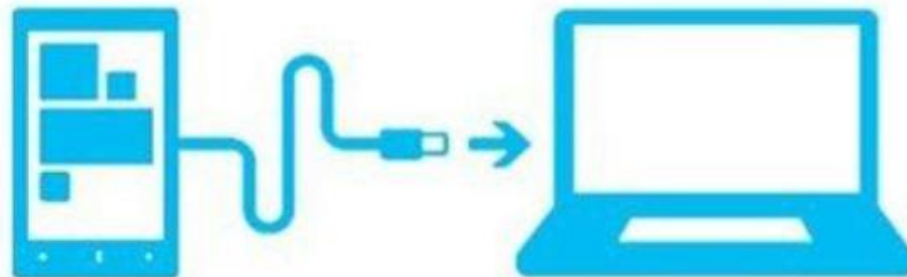
手机拍短视频后如何上传导出

千万不要用微信传输！我们在拍摄的时候就要把像素调成4K以上的，这样成像效果最好，完成后如果需要上传导出，可以选择用QQ或者邮箱，再或者直接用数据线连接电脑导出。



连接您的手机

连接您的手机以查看手机上的内容。



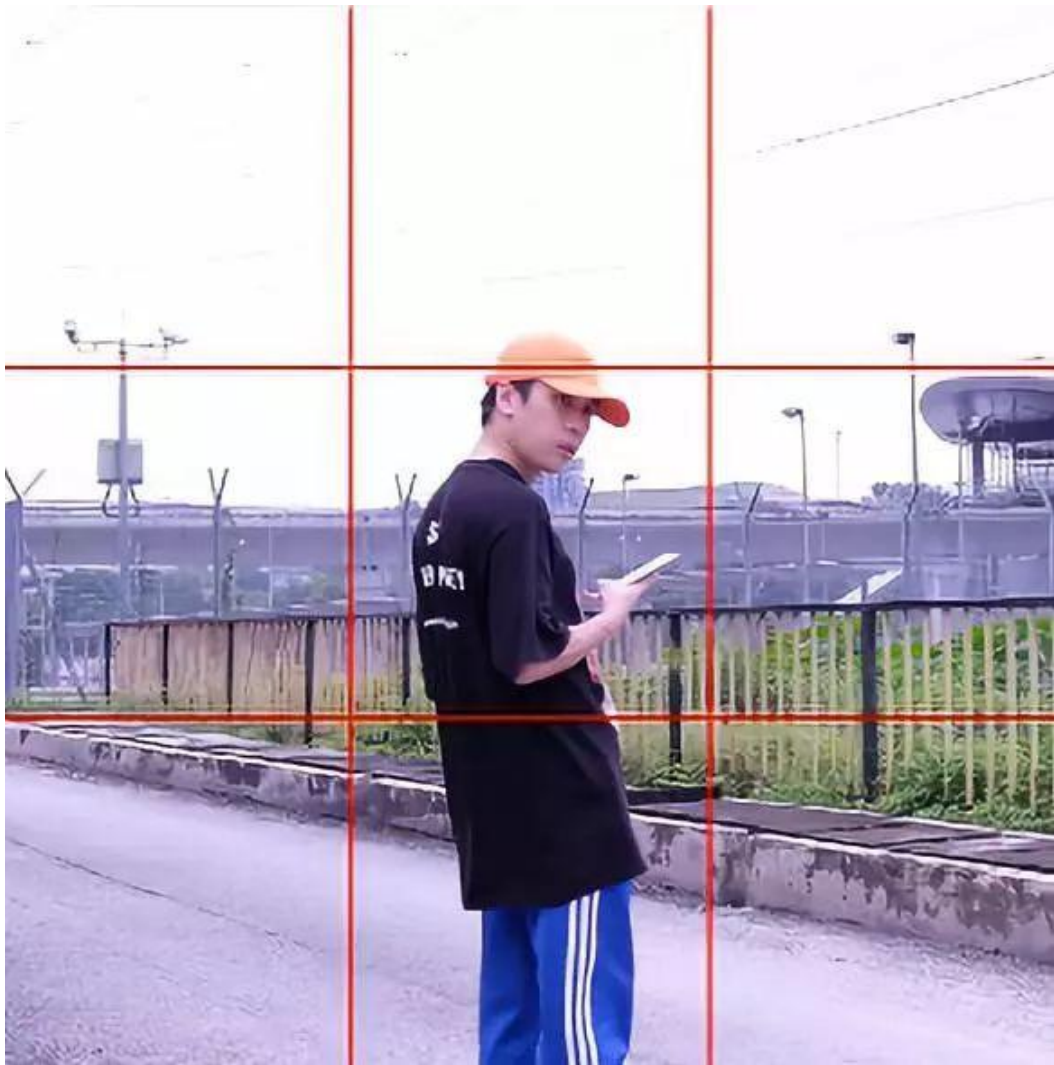
1、拍抖音

善用九宫格



九宫格构图是最基本的也是最常见的构图方法。学会并熟练运用，能让你迅速成为拍照大师。

1、拍抖音



基本知识点:

- 1、中间线条交叉的点就是黄金分割点，又称为趣味中心。
- 2、四条线称为黄金分割线。
- 3、三种构图方法
 - 1) 中心点主体构图
 - 2) 三分点构图
 - 3) 空间透视构图

1、拍抖音

中心点主体构图是我们常用的拍摄人物的最保险的构图方法，比较适合教学类、美妆类、采访类视频。



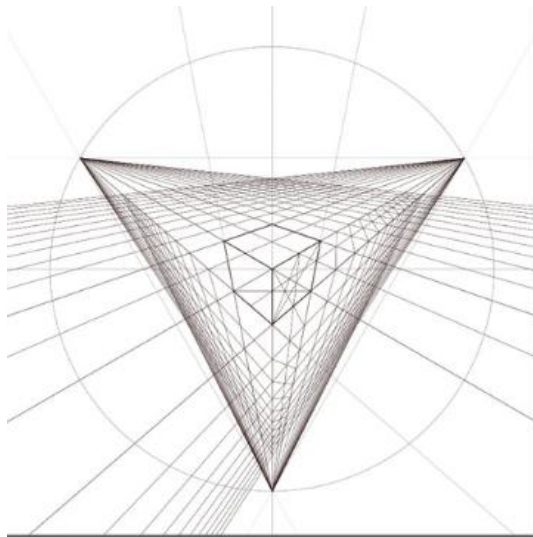
1、拍抖音

三分法构图也就是我们需要把主体放在任意一个交叉点上，因为人的注意力非常容易被这四个点吸引。常用于剧情类、情感类、原产地类或者对摄影美学要求较高的短视频拍摄。



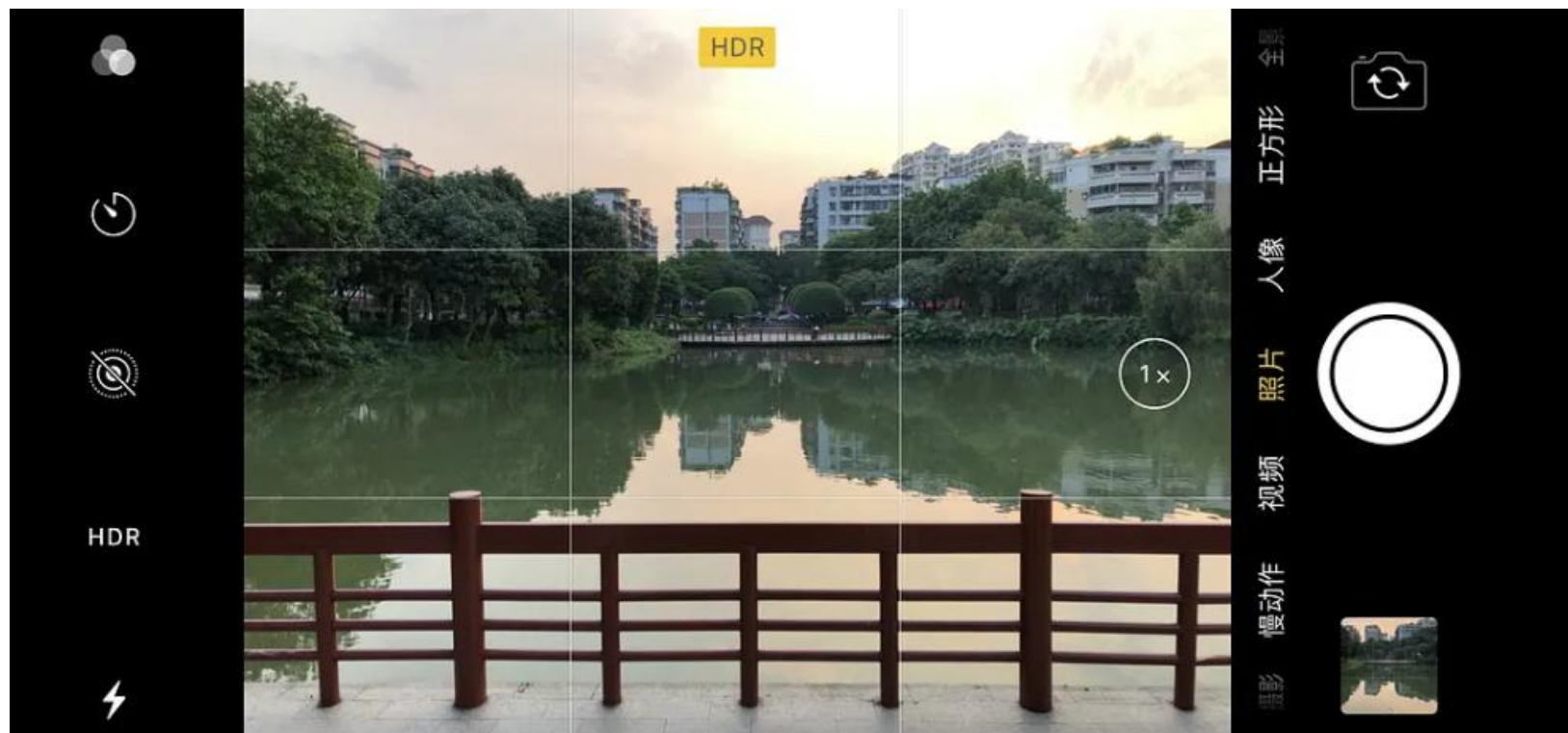
1、拍抖音

空间透视构图常见于我们拍摄一些建筑、房间、景观之类的短视频。也就是我们常说的近大远小效果。

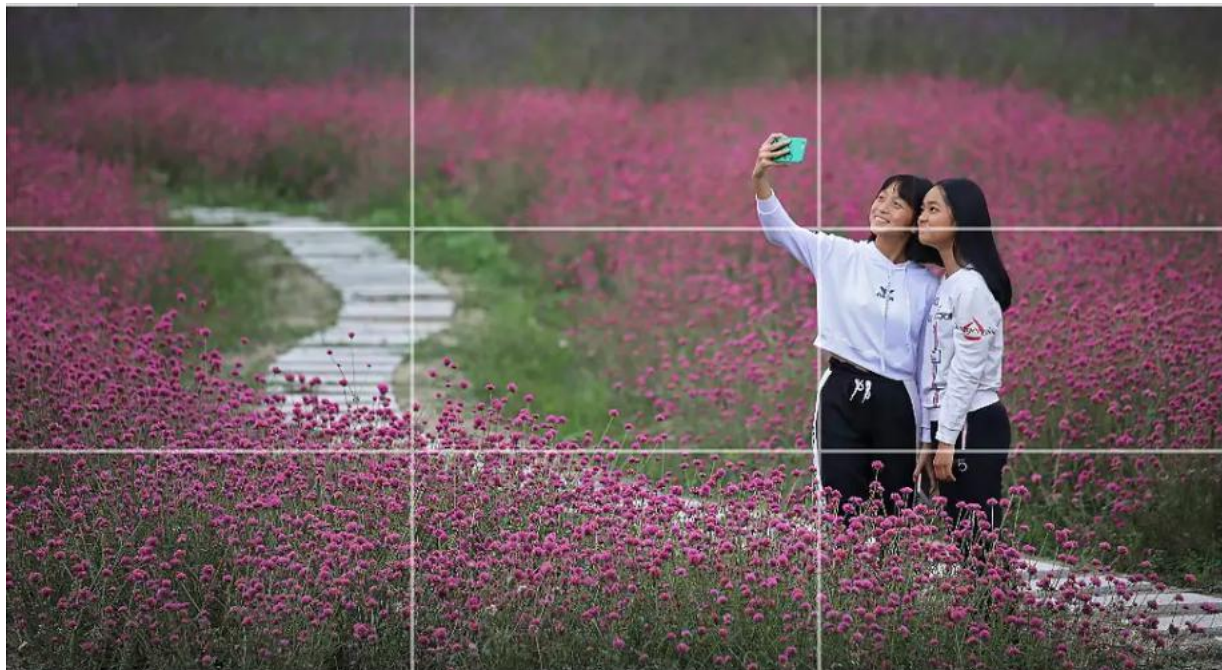


1、拍抖音

九宫格最简单的应用就是在取景的时候，有效避免地平线倾斜，确保画面横平竖直并实现更为精准的构图。



1、拍抖音



通常情况下，人们的阅读习惯从左至右、从上往下，视线经过运动，视点会落停于右侧、下方，所以在构图时把主体安置在画面右边或下方的黄金分割点上，更有助于突显主体。九宫格构图时，利用这一点与方向为向左、向上或向左上方的运动主体、视线或朝向充分、巧妙地结合起来，可以收获更为理想的视觉效果。

1、拍抖音



拍摄运动主体时，注意在前方留出足够的空间，以与其发展的趋势之间保持一种“力的平衡”，这个空间要大于主体后方的空间，理论上的比例为2：1。

1、拍抖音

很多没有学过构图的朋友，拍照时都是站好了，把手机放到跟眼睛平行的地方拍照，其实更多时候，一个正确的拍摄角度才是拍摄的重中之重。



1、拍抖音

举例：

大家可以看看这两张婚纱照，这是已经后期修过的照片，那么摄影师是怎么拍的呢？



1、拍抖音

其实是摄影师完美的利用了小水坑的倒影，加上完美的拍摄角度，才有了漂亮的作品。



1、拍抖音

仰拍在短视频中常见于要表现出主人公非常英勇高大、表达的情绪是自信、骄傲、踌躇满志。女生腿长、男生显高。

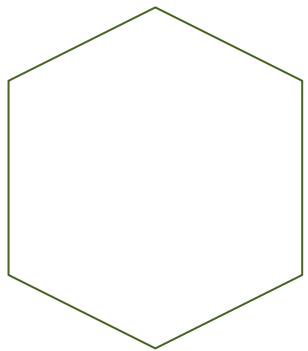


1、拍抖音

俯拍正常会显得人比较立体，眼大脸小，视频当中也常用于表现人物弱小、楚楚可怜、孤独寂寞。



1、拍抖音



专业制作抖音短视频的流程是怎样的？

- 确定选题和剧本：要实用？要搞笑？要走心？还是要猎奇？
- 拍摄思路与形式：画面如何吸引人？帅哥美女出境，利用滤镜、美颜、特效功能，画面要够美。
- 拍摄工具&规则：拍摄的工具：拍摄支架、打光灯等；准备好服化道：服装、化妆、道具等。
- 拍摄完成——编辑视频：
- 背景音乐：利用不同风格音乐打造视频风格、特效利用等；封面选择：选择视频里比较精彩的为封面

1、拍抖音

视频拍摄工具

无他相机、鱼眼相机、抖音自带

视频素材

下载工具：小影、维棠FLV视频、VSO

手机内的视频导出、网站的视频下载等

视频素材平台：80s（海量影视资源免费下载）、微博党（全网视频免费下载）

视频录屏工具

KK录音、录屏大师、camtasia9（免费高清录屏，无限时录制）

图片设计平台

- 1.稿定设计：在线抠图，制作专题海报
- 2.图怪兽：在线傻瓜式PS，只要会打字就会作图
- 3.创客贴：PPT，名片功能丰富，模板多种多样
- 4.fotor懒设计：在线印刷，手机扫码做图

视频处理工具

巧影、PR（专业级软件，电脑操作，较复杂）、剪映、快影（抖音、快手官方软件，全免费）、快剪辑（360出品，全免费）、爱剪辑、印象（大师级滤镜）、VUE（拍摄分段视频的绝佳工具，很多抖音特效的源地）

音频录屏工具

巧影（操作较麻烦）、快影、字说、美册

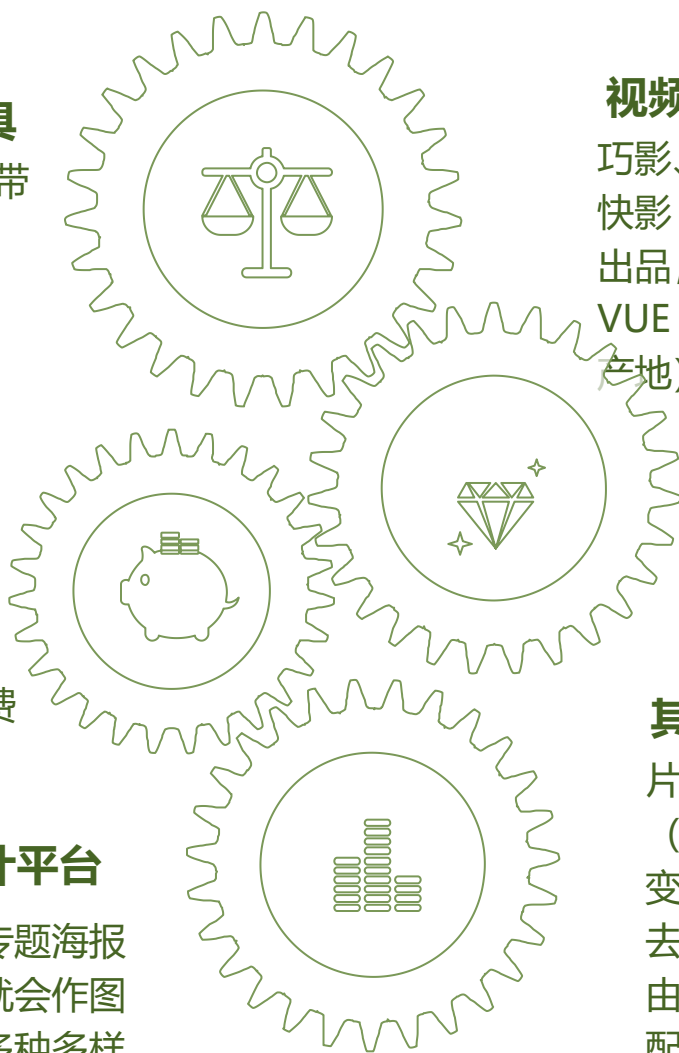
其他工具

片头工具：乐秀、Quik、Legend、万兴神箭手（PC端操作，操作简单、便捷，功能强大）

变声APP：配音变声器、VoiceChanger

去水印APP：水印宝、InShot（功能强大，还有自由剪裁等功能）

配乐库：抖音热门音乐排行榜



1、拍抖音

选出主体

其实很简单，比如今天我们要拍的主体是人，确定好主角，是一个人还是多个人？



1、拍抖音

多拍素材

把同一个镜头换着法多拍几遍，比如调试下滤镜、阳光朝向、拍摄角度等。

如果是做唯美的视频，就一定要多拍，素材越多，剪辑的时候才会更好取舍。



1、拍抖音

突出主题

最终还是回归到我们的主题，是给产品拍，还是给人拍？一定要把主题体现出来。



1、拍抖音

拍摄时保持平稳

可以用双手持手机，会相对稳一点，
最好是借助工具，如手机架、自拍杆、手持稳定器等



1、拍抖音

善于利用光线

光线是服务于作品的，你想要什么样的效果就去找什么样的光线。



1、拍抖音

后期剪辑

3分在拍，7分在修，不管是照片还是视频，前期拍的再好也只是打了个好基础，想要成片更完美，就一定离不开后期的剪辑修改。



2、剪辑抖音

视频类剪辑工具

01

快剪辑

360出品的剪辑软件，有PC端，有移动端，功能齐全，视频剪辑和裁切、马赛克、音频分离、字幕、变速、字幕等常用功能都有且免费。



快剪辑

2,677 万次安装 ★★★★★
3 年满3周岁
广告检测 · 病毒检测 · 人工复检

[介绍](#) [评论 \(25407\)](#) [推荐](#)



02

快影

1. 快影支持自定义背景图，例如横版16:9的视频在抖音里播放，上下是黑色，不美观，一般做法是设计一个背景图，那么使用快影就可以把设计好的背景图和视频融合在一起。

2. 快影支持语音自动转字幕功能，也就是说可以把视频里面说的话，自动识别出来并转换成字幕。这个功能快剪辑也有，不过目前的功能体验没有快影好。



快影

7,845 万次安装 ★★★★★
3 年满3周岁
病毒检测 · 人工复检

[介绍](#) [评论 \(2487\)](#) [推荐](#)



03

剪映

剪映是抖音官方出品的工具，功能上不用多说了，别人有的它都有，另外在视频特效、音乐方面也有独到的优势，例如卡点视频，有很多的模板，直接导入图片素材就能生成酷炫的卡点视频，而且可以与抖音号打通，直接调用收藏的背景音乐，很方便。



剪映 - 轻而易剪

抖音官方剪辑神器
★★★★★ 54.4万

获取



2、剪辑抖音

图片类剪辑工具



[介绍](#) [评论 \(0\)](#) [推荐](#)



拍出高甜少女感

应用介绍

快手旗下高品质拍摄软件，官方强力推荐~

高甜日韩系滤镜，轻薄治愈、青春甜力...让你... [▼](#)

一甜的美颜拍摄技术使用了快手在业内领先的人脸关键点识别、3D人脸重建、AR相机姿态估计、视频美学评估等核心技术,并且结合了AI智能分析匹配、算法推动。



[介绍](#) [评论 \(41143\)](#) [推荐](#)



神仙抠图照片变少女漫

应用介绍

全球超受欢迎的图片视频处理软件！

安卓装机必备！大牌明星达人都爱的修图自拍法宝！

来美图秀秀社区，看身边潮人分享的变美心得！... [▼](#)

美图秀秀是一款很好用的免费图片处理软件，不用学习就会用，比PS简单很多。独有的图片特效、美容、拼图、场景、边框、饰品等功能，加上每天更新的精选素材，可以1分钟做出影楼级照片



[介绍](#) [评论 \(16825\)](#) [推荐](#)



天天P图自拍相机酷炫特性

应用介绍

内容提要：

刷爆朋友圈的媚娘装、小学生照、军装照，全都出自天天P图~拥有超多爆款玩法，集自拍相机、... [▼](#)

美化照片：简单实用照片编辑功能，专业特效、光斑虚化、智能补光，马赛克、星光镜，应有尽有

人像美容：一键打造精致美颜，磨皮、祛痘、瘦脸、瘦身、长腿

故事拼图：海量丰富的时尚拼图模板



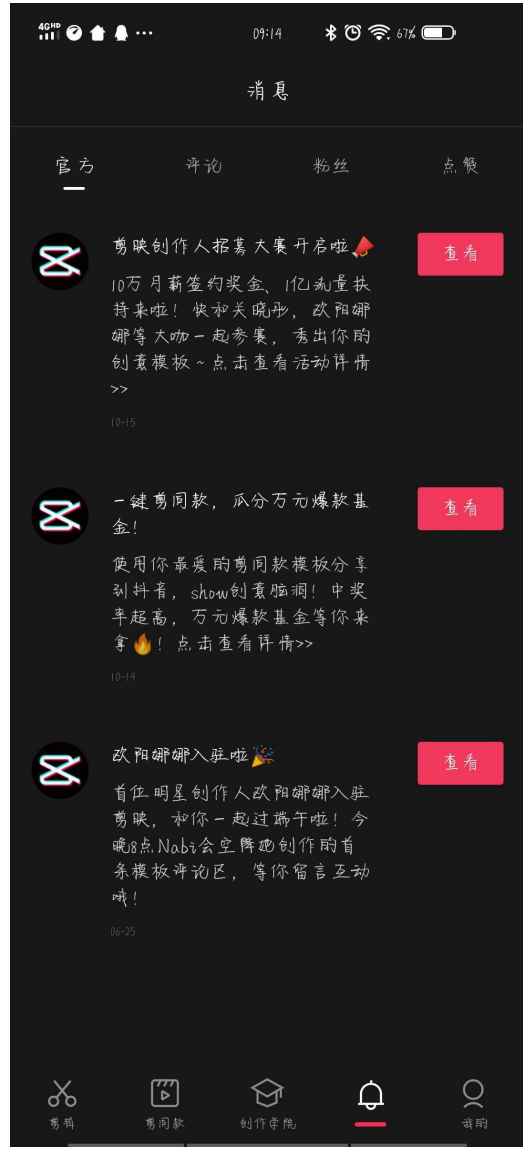
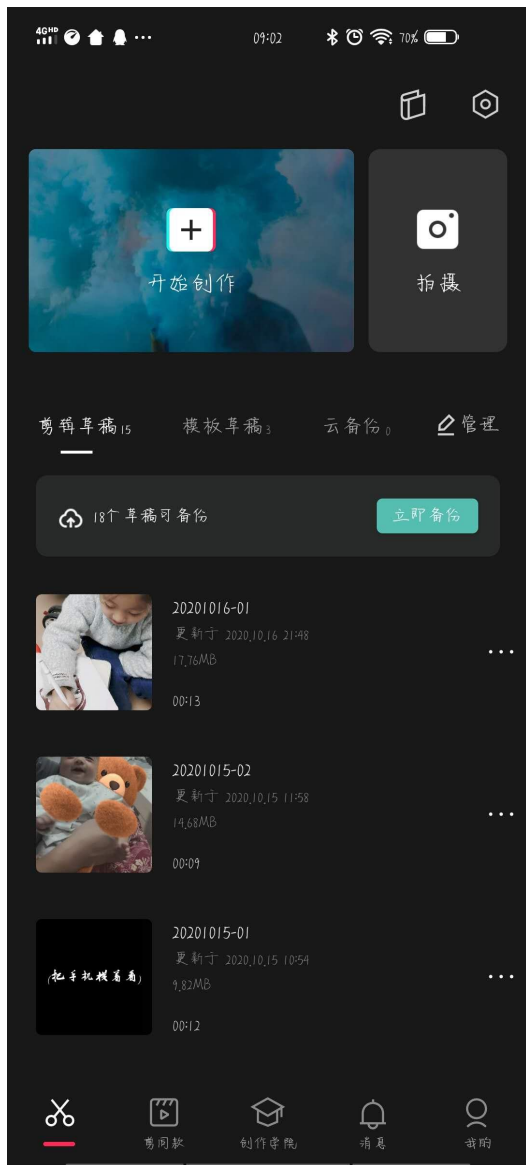
2、剪辑抖音

**抖音推出的免费而又功能强大的手机
短视频剪辑软件----剪映**



2、剪辑抖音

剪映的页面功能

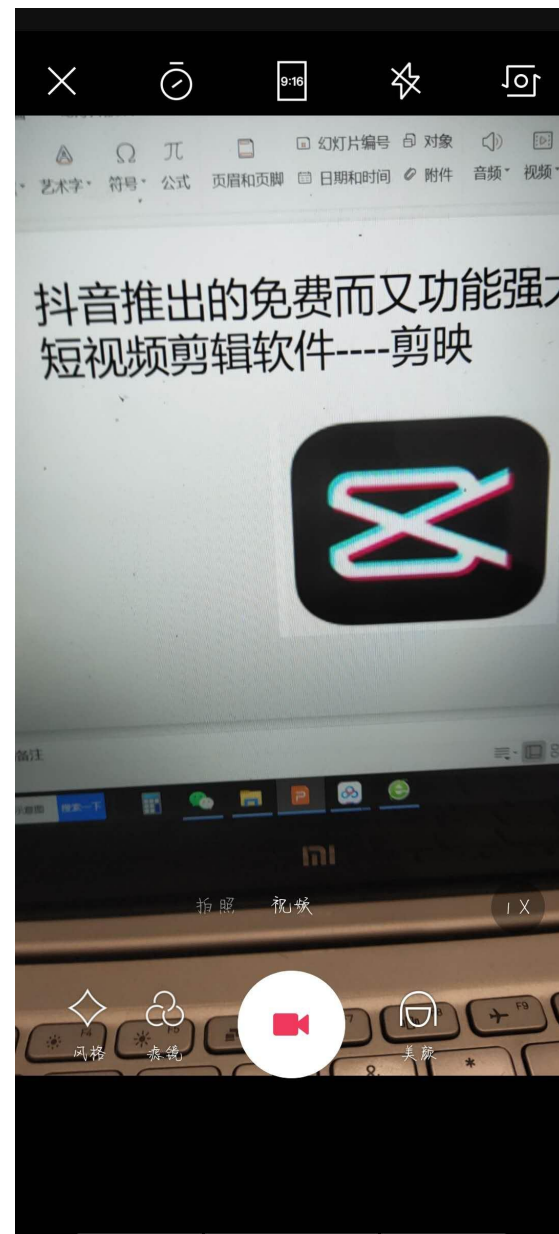


2、剪辑抖音

剪映中的拍摄功能

剪映中有自带的拍摄功能，可以拍摄视频和照片。

除了相机基础的功能以外，还可以调节风格、滤镜以及美颜程度等。



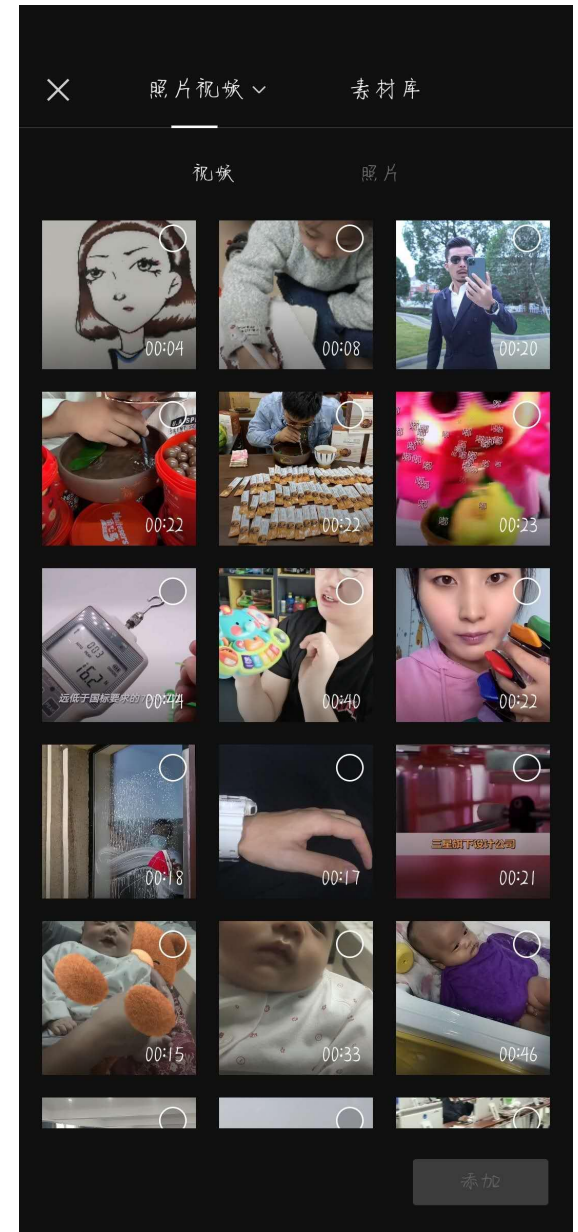
2、剪辑抖音

剪映的剪辑功能

1、打开剪映APP首页，然后点击“开始创作”，新建项目下方的草稿箱是没有完成的项目，点击未完成项目后可以继续进行剪辑，前提是视频素材没有被删除

/2、打开照片/视频界面点选视频素材，然后点击“添加到项目”。注意，必须要点选至少1个素材，可以同时添加多个素材

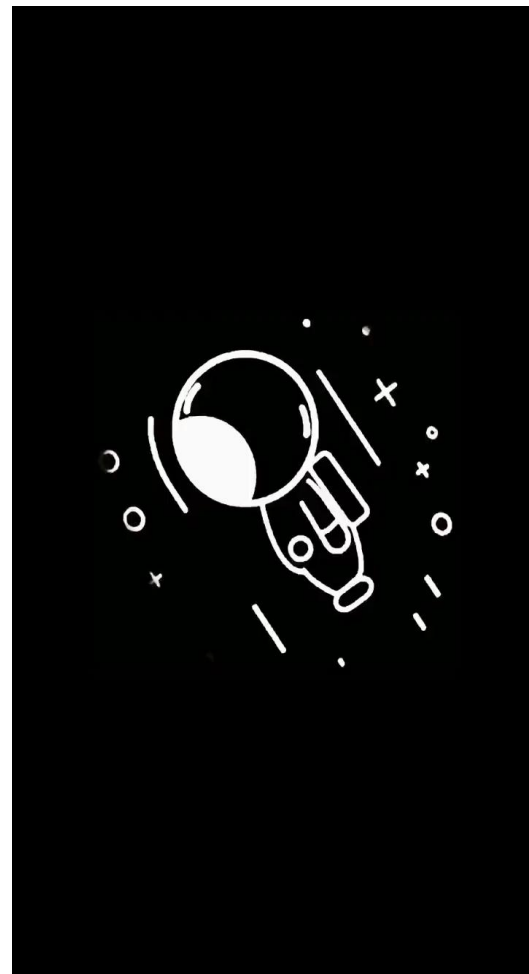
/3、打开视频剪辑界面后，项目就新建完成了



2、剪辑抖音

黑幕素材特效的使用方法

打开剪映，导入一段准备创作的视频，然后点击画中画，导入黑幕素材，并放到需要添加的地方，确定操作框是在黑幕素材上，然后选择混合模式，选择滤色即可。



2、剪辑抖音

绿幕素材特效的使用方法

打开剪映，导入一段准备创作的视频，然后点击画中画，导入绿幕素材，并放到需要添加的地方，确定操作框是在绿幕素材上，然后选择色度抠图，把圆形取色器放到全部变成绿色后，调节强度和阴影，直到没有绿色即可。



如何开通直播

1.打开抖音APP，来到首页，并点击右下角菜单栏“我”



2.点击右上角的菜单栏中的“创作者服务中心”，点击开始直播



如何开通直播

3.按照系统要求完成实名认证。

11:23

< 实名认证

开播前，请先完成实名认证哦

真实姓名

请输入您的真实姓名

身份证号

输入您的身份证号码

同意协议并认证

继续表示同意 抖音主播入驻协议

人工认证 >

中国联通 4G 11:24 18%

< 实名认证

开播前，请先完成实名认证哦

真实姓名

陈帅

身份证号

4113

身份信息一旦与此账号绑定，
不支持撤销与更换

取消 继续

人工认证 >

< 返回 身份验证

拍摄您本人人脸，请确保正对手机，光线充足

*帅、4*****1

采集本人人脸



如何开通直播

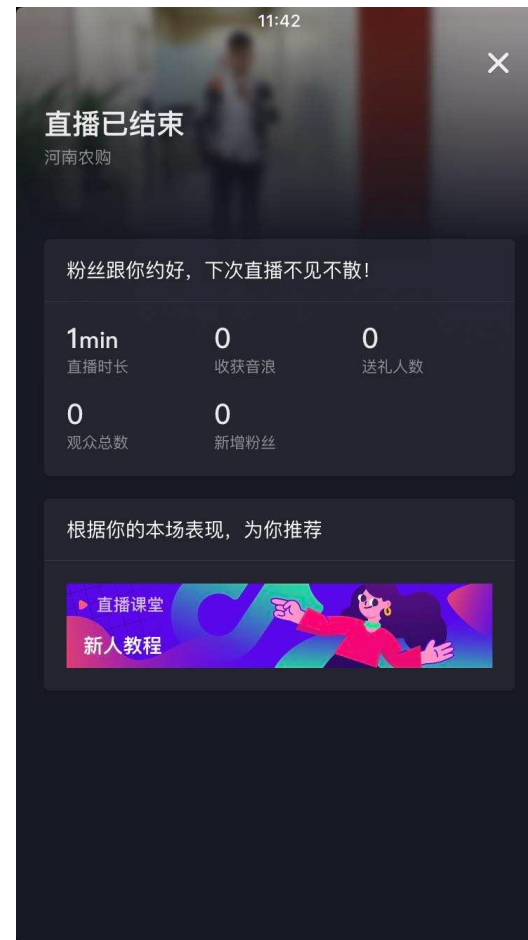
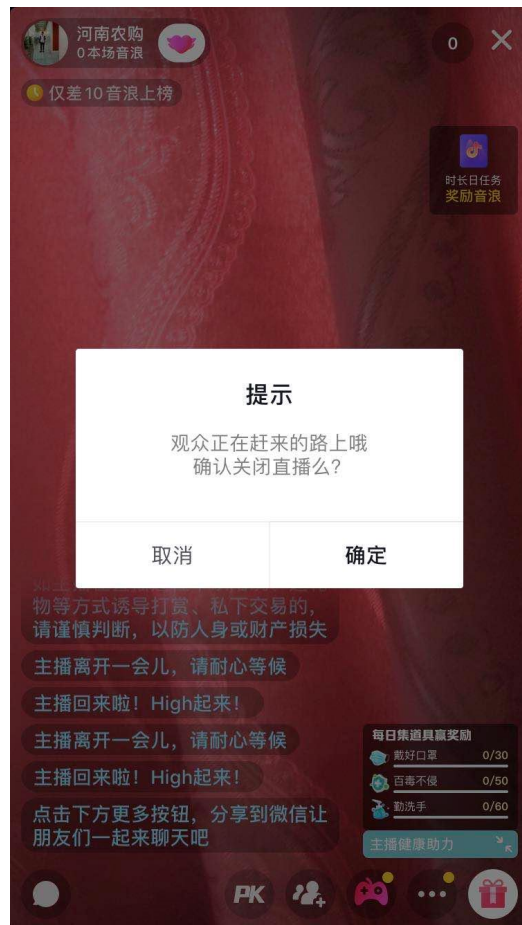
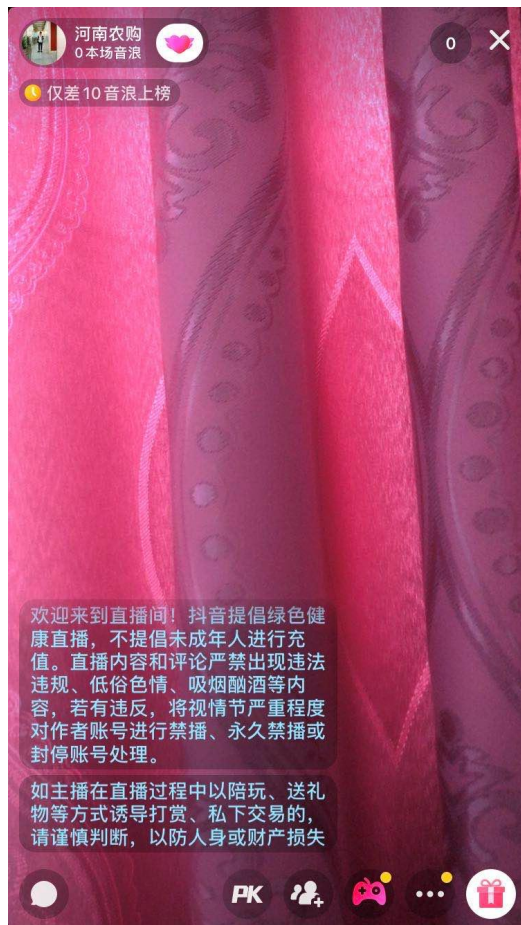
4.实名认证成功即可开启直播，一个好的标题和封面会吸引更多的观众





如何开通直播

5.点击右上角 “×”，即可关闭直播，关闭以后会出现本次直播的数据分析。



1、设备准备

直播专用手机一部，也就是平时我们登陆账号用的手机，一定要要是专用的，因为如无特殊情况，这部手机是不允许连接WiFi的，建议用苹果手机、大流量卡。



1、设备准备

手机支架，一般在室内用环形补光灯即可，灯架上带的有手机机位，在室外用手机稳定器或者手机自拍杆。



Deep淘宝圆环形室内补光灯支架网红主播专用美颜灯嫩肤抖...

¥ 238.00 ~~¥800.00~~



手机稳定器云台折叠手持防抖拍摄录像平衡抖音三轴迷你智...

¥ 998.00 ~~¥998.00~~



华为自拍杆原装手机直播支架三脚架三角蓝牙遥控无线小米...

¥ 89.00 ~~¥129.00~~

1、设备准备

补光灯，单独一个补光灯很难把室内的光线调好，想要效果更好还需要买两个灯箱+两个灯泡（150-170w就够用了）。



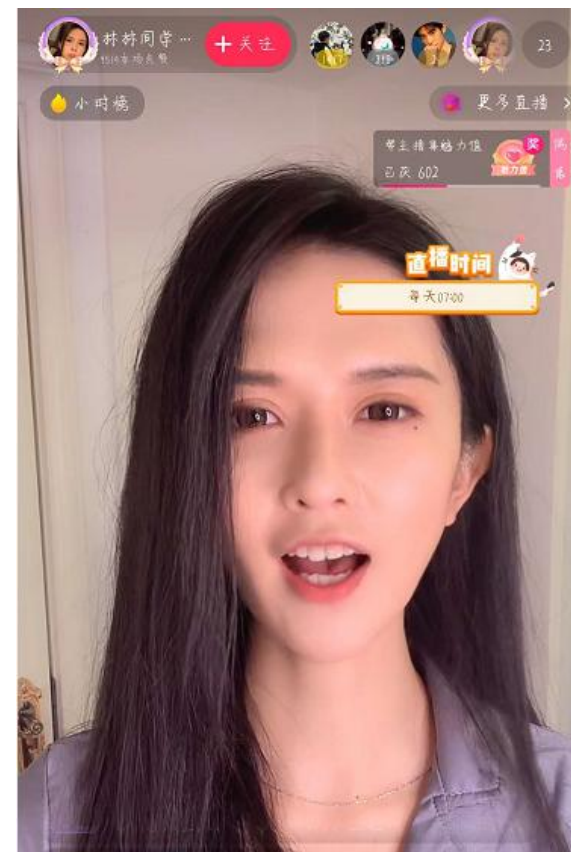
2、主播形象管理

主播形象要求：发型和服饰要求简单大方，服饰颜色不要太深或者太素，要尽量贴合账号定位，不穿奇装异服。



2、主播形象管理

女主播上播前，可以适当把妆化浓一点，镜头比较吃妆。



3、直播时间及时长

直播时间和直播时长都是直播前提前计划好的，这对于账号的权重影响很大。



3、直播时间及时长

新主播要错开直播的高峰期，把每天直播时间固定在一个时间点，直播时长建议5个小时，不要太超，也不要太少。



4、直播产品准备

直播产品可大致分为3类：引流产品、爆款产品、高利润产品。

4.1、引流产品

抽奖赠送或者超低价卖出的产品，其目的是烘托直播间气氛。



4、直播产品准备

4.2 爆款产品

自己店铺或者网络上经营的最好的产品，销售量的主要来源

排名	商品	关联视频数	关联直播数	全网销量增量	全网销量	预估佣金比例
1	 武夫人颈椎肩周炎滑膜炎腰肌劳损骨质增生膏药贴腰椎间盘突出贴膏 售价 ¥89.9 ¥198 新 上榜 3 次	6	7	▲ 27.4w	84.6w	33.99%
2	 牙线4件套 售价 ¥9.9 ¥29.9 上榜 5 次	11	203	▲ 16.0w	26.0w	15.05%
3	 保暖背心男士加绒加厚上衣无痕德加绒棉马甲内穿防寒秋冬季 售价 ¥9.9 ¥99 上榜 4 次	21	381	▲ 12.4w	23.6w	15.96%



4、直播产品准备

4.3 高利润产品

卖相好，利润最高的一种或者几种产品，往往一件利润是其他产品的好几倍。

利润较高产品举例：

- 1、知识分享类，教程类产品，无成本，高利润
- 2、中草药半成品类，进货价几毛钱的人参，真空包装后可以卖到10元以上
- 3、家电类，尤其是不太出名的品牌，出厂价往往低到你怀疑人生

预备产品比例：引流产品10%、爆品20%、利润款30%、常规款40%

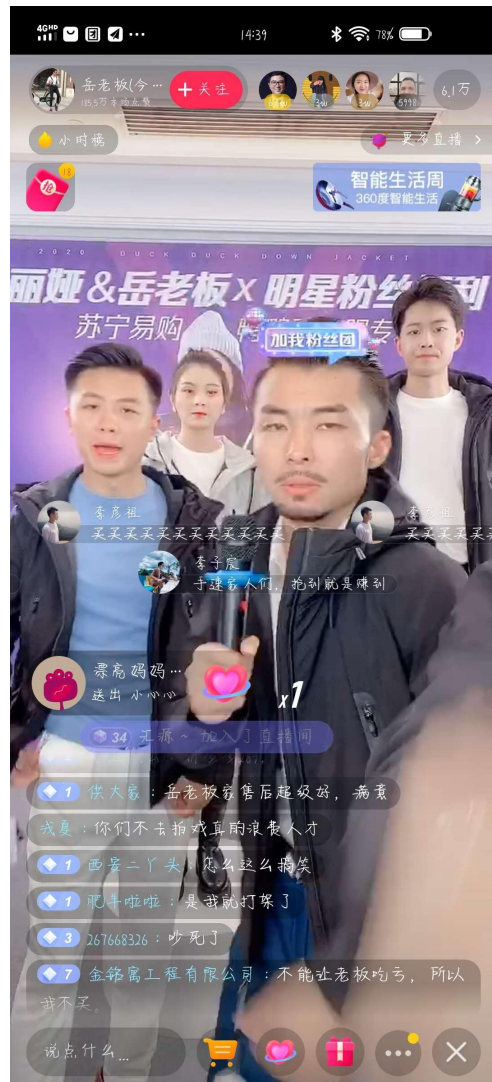
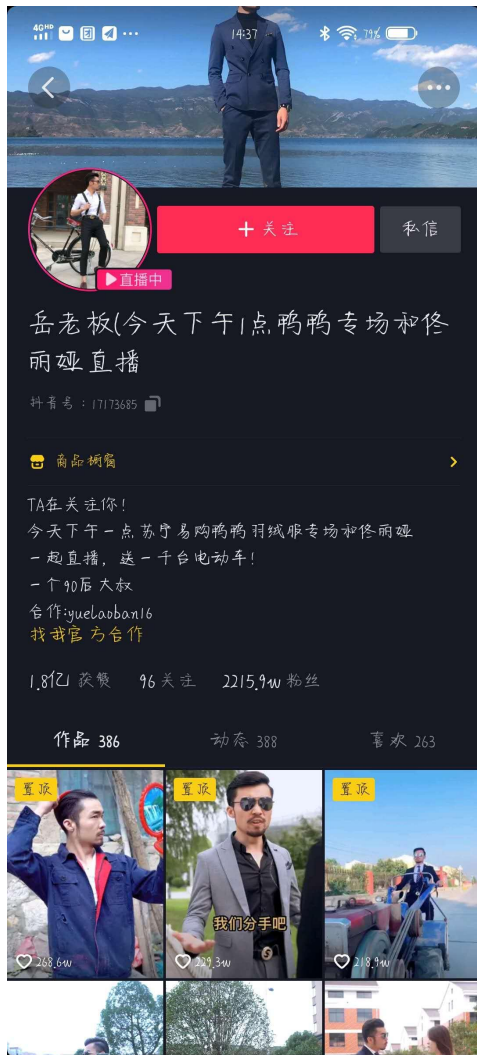
5、直播预告视频

每次直播之前，发布一条预告直播的视频，通知你的粉丝到直播间，如果有优惠活动或者有爆款，可以做进预告视频里。

而且直播可以增加视频的展现量，如果预告视频做的足够精致，同样有爆发的可能。



5、直播预告视频



6、直播标题主图准备

直播间标题主图需要给粉丝看、给平台看，所以既要足够吸引人，又不能有违规。



6、直播标题主图准备

其实，在手机端你的直播标题最主要简单明了，把最主要的说在前面，字多了也看不到，主图是越精致越好。



7、直播话题准备

新主播前期会有一个害羞期，有的人适应能力强，很快就能稳下来，还有的人则需要很长的时间来适应。

但如果这个状态持续的时间过长就会出现恶性循环，冷场导致卖货不多，主播的心情低落又会让直播间气氛更加冷淡。



直播间冷场，有的人是因为性格不够外向，但是大多数都是因为没有掌握直播间的互动技巧，或者上播前没有准备。



7、直播话题准备

上播前如果能准备足够多的话题，就可以减少或防止这种情况的发生。但前提是你准备的话题和产品是有关联的。



7、直播话题准备



李佳琦想说一款护肤水对皮肤修复能力强，他讲了这样一个故事：

那个国家古代皇室出外打仗负了伤，就会回来泡在这个水里头去养伤……

再比如：

- 1、这就是化妆棉中的爱马仕……
- 2、小朋友晚上出去玩，把这个贴在袜子上，可以避免蚊子去咬小腿……
- 3、如果你下楼买菜的时候懒得化妆，戴上这个帽子就好了……



8、直播话术

电商主播更像是销售员、导购、顾问、主持人，终极目标就是把产品卖出去，想要做到优秀，就需要掌握四个字：

洞察人性

所以做电商主播，就要学习如何把语言和人性的结合起来，就像买口红的李佳琦，他有一百种说口红的方法。

- ☑ 天不怕地不怕的颜色
- ☑ 苹果红，有生命力
- ☑ 忘记前任的一支颜色
- ☑ 显白到爆炸
- ☑ 啊，好闪，五克拉的嘴巴

.....

几乎所有的女生都很难抵挡李佳琦的那句“买它买它买它！”



其实这种能力很深奥，但是如果想要学习，方法又很笨，就是所谓的“一万遍定律”。只有“不停的模仿，不停的说，不停的创新”才能够熟练掌握。

大家都想知道那些大公司是怎么培训主播的，其实没有任何的捷径，就是用的这种方法，非常有效，谁对自己最狠，谁就容易成功，人人心里都有数，能做到的却不多。



一名合格的主播，情商是超级重要的，一句话说对了可能会带来很多粉丝，同样一句话说错了，也有可能损失很多粉丝。

我没有办法帮大家提高情商，但是可以提供给大家一些常用的话术，多背几遍，遇到类似情景，就知道怎么处理了。

话术分类：

- 1、聚人话术
- 2、留客话术
- 3、带货话术
- 4、举证话术
- 5、说服话术
- 6、催单话术
- 7、逼单话术
- 8、引导话术
- 9、预告话术
- 10、下播话术





聚人话术

聚人就是刚开播几分钟，直播间里人气还没有起来，粉丝们来了又走的很多，这时候，不要具体去讲产品，要学会卖关子，引起观众的好奇心，做好两件事：

- 1、各种欢迎互动，拉近用户距离；
- 2、包装渲染产品的历史、产地、销量、口碑等数据



留客话术

低价才是粉丝们追随的主要动力，直播的优惠活动是影响粉丝在直播购买产品的最直接因素。

大打折扣的商品意味着粉丝更加死心塌地地追随，有了粉丝们的信任，销量也能节节攀升。

网红主播经常在直播间中强调“低价”“买X送X”“优惠套餐”，“全网最低价”“我们直播间比免税店还便宜！”等一系列抖音直播话术去刺激粉丝们下单。



这阶段要宣布促销利好政策，包括抽大奖、抽大红包、限量9.9元秒杀、送限量口红、大让利或折扣，并号召用户互动刷屏，拖住用户。



带货话术

这一步也就到了销售的阶段了，要提前规划好产品的使用场景。以提问的方式跟粉丝互动，让粉丝说出同类产品使用痛点，切记，不要照着说明书念。

主播口头阐述产品的卖点、使用感受、与其他渠道相比的价格优势等，让粉丝感觉“用的上，可以买”。

同时现场试用产品，现身说法，验证产品功能。



通过带货类抖音直播话术合理运用，可以无形中拉近主播与消费者距离，建立信任感，方便消费者购买决策，拉动产品销售实现带货变现。



说服话术

关键来了，之前的都是铺垫，主播说服要从产品的功效、价位、成分、包装设计、促销力度和现场使用结果等，与竞品对比，进一步帮粉丝排除选择。

因为这一段比较考验对产品的了解和专业性，所以还是给大家举个发生在李佳琦直播间的案例。



催单话术

1、吊足粉丝的胃口，之后再正式宣布产品的价格，让用户感觉物超所值。

2、再次宣布优惠政策，包括限时折扣、前X名下单送等价礼品、现金返还、随机免单、抽奖免单等促销活动，让用户热情达到高潮，催促用户集中下单。



逼单话术

不断提醒用户即使销量，营造出畅销局面，重复功能、价格优势、促销力度等。反复用倒计时的方式，迫使用户马上下单。

主播站在直播间，就要对老板、产品和用户负责，让用户只跟着你买东西，产生复购。



一味的靠低价去带货不是本事，低价是货源、供应链的优势，主播应考虑除了经济利益外，再给你的粉丝精神层面的利益，用说辞把产品特定的场景给用户勾画出来，满足用户的想象和虚荣心。



催单话术

1、吊足粉丝的胃口，之后再正式宣布产品的价格，让用户感觉物超所值。

2、再次宣布优惠政策，包括限时折扣、前X名下单送等价礼品、现金返还、随机免单、抽奖免单等促销活动，让用户热情达到高潮，催促用户集中下单。



引导话术

引导下单就是我们主播能做的销售产品的最后一个步骤，一定要拿出手机或者平板电脑，从怎么领优惠券到怎么备注、怎么下单，一步步的教给粉丝，第一、是在有的粉丝对产品不算抗拒的情况下，引导他去下单，第二是防止有些粉丝想买却没有网购经验，不会下单。

这一步没有具体话术，就是主播带着粉丝把购买流程走一遍，每个产品都要去走。



预告话术

1、首先感谢今天所有进入我直播间的观众们，谢谢你们们的关注。虽然有一部分人没有陪到我下播的时候。但百忙之中抽时间过来，就是对我最大的认可，咱们明天直播再见。

2、今天的直播接近尾声了，明天晚上几点到几点？同样时间开播，明天会提早一点不？各位奔走相告吧，明天休息一天，大家放假了，后天正常开播。



下播话术

不管是给你送礼物的观众，还是默默观看你直播的观众，每一个陪你直播的人都是真爱。

因此，主播在下播之前，可以用感谢类抖音直播话术来表达对观众的感谢，这不仅能延续粉丝的不舍之情，也是给自己做一个简单的总结。

比如“感谢你们来观看我的直播，谢谢你们的礼物，陪伴是最长情的告白，你们的爱意我收到了”，这里主播就从真实情况出发，抒发自己真实的感情即可。



直播间注意事项

遵守平台规则

直播的首要注意事项就是清晰并遵守相应平台直播规则，避免出现违规现象

设备齐全

直播设备开播前确保齐全，设备检查调试无故障。避免开播后出现问题

背景布置

背景窗帘就可以搞定，配上闪烁的LED星星灯，又能丰富背景内容，又能用作补充光源

塑造个人形象

在这里说得形象就是根据自己的性格和外貌，锁定自己适合做一个什么样的主播，觉得自己长得还不错的就好好打扮打扮，唱歌不错的就唱唱歌，跳舞不错的就跳舞，会唠嗑的就唠嗑，总之，根据自己的特长来定，这样直播起来没有压力，比较好发挥。

互动寻找直播话题

直播间多与粉丝及进来的游客互动。这个全靠个人临场发挥和反映速度。话题每天都要有足够多。或者是说一些感兴趣的事，大众化的事，一些段子，让观众们看着没那么乏味。

粉丝维护

在通过优质的视频内容和良好的互动吸纳了一批粉丝后，需要做的就是搭建在直播外你与粉丝间互动的渠道了，包括建立粉丝群等。经常关心一下自己的粉丝，让粉丝们觉得你心中有他们，不但能提升现有粉丝的依附感，更能帮助自己在业内建立好的口碑。

如何提升直播观看率

1、统计top主播直播标签和时段

建议大家建一个表格，虽然比较费时，但是这也是最直接最有效的笨办法。这个表格在最大限度内避开对手，因为人家一开播就是排名前几的权重，所以，凌晨直播也是避开这些主播的好时机。

2、抢流量

这个需要在策略上比对手做的更好，虽然是同款，前提你必须满足以下条件：

①封面的点击效果，这里分两种，一个是相类似的封面，另外一个完全不一样的，大家根据点击率来选择，可以私下测试一番，在上。

②更好的性价比，就是你能比大主播，卖相似更便宜的产品，这样你能够抢到一些top的流量，虽然她们的损失不多，但是作为新人你能得到的就不少了。

③选择名主播的中后期时段，加入直播，这时候推性价比高的产品，就能够多分流一份出来，因为直播用户的重叠度高，一旦你能得到这部分的流量，标签就会有相似推荐，未来能够得到的曝光率也会更多，假如你有开淘宝直播浮现权，这时候的效果就更好。

3、找冷门时间直播

除开功分器，大家选择没有顶流主播的时段段开始直播，这样你的直播流量会上升的比較快，尽量不要跟竞争力太强的主播直接对抗，尤其是你处于新手期，基本上是被对方吊打，因此弱时需要调整策略。

淘宝直播标签的标签选择方式，建议大家避开流量较大的主播，这样自己也不会受到太大的影响，错峰直播，找准内容，做定位，巧妙的来抢夺一些流量，这样对于新手而言才是最好的方式，大家不要在一开始就直接在高峰播，这样很浪费流量。

2022

如何利用抖音卖农产品

05

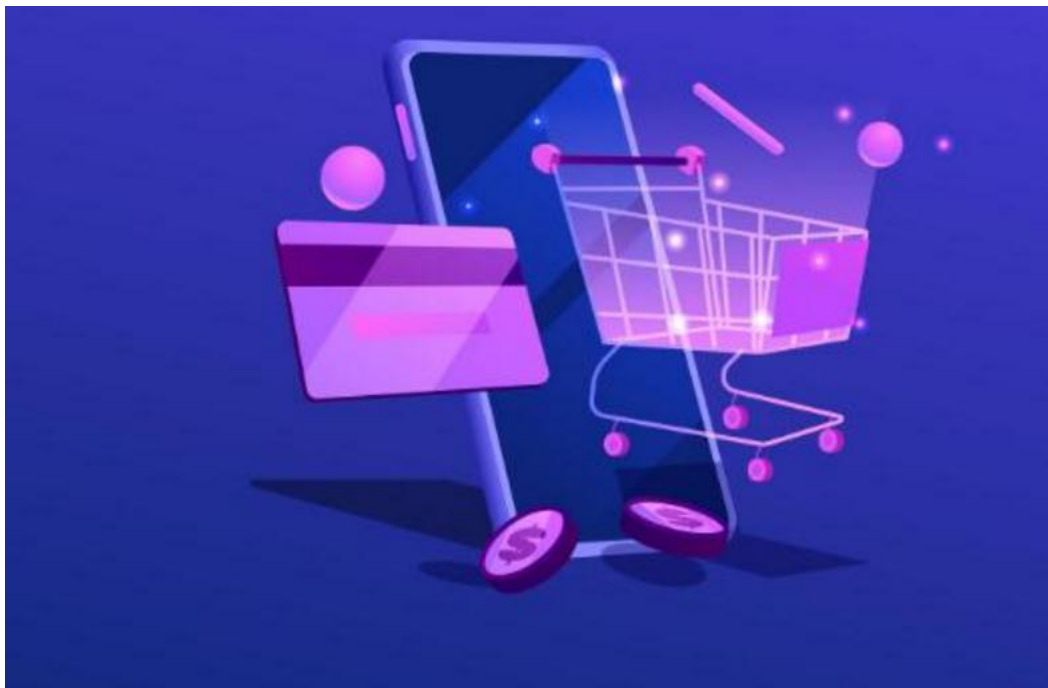
认清自己的角色定位



- 不少人可能刚开始玩抖音，不懂如何运作，抱着试试的态度去了，也去观看别人的作品，在无意识下可能就转化“观众”，找不准自己的定位，这也是很多人玩不来抖音的更多原因。



打造内容



- 内容一定要让用户有获得感，无论是搞笑、音乐、美食或者是生活技巧亦或是农产品，我们都能让看到我们视频的人有所收获，一定要让用户感受到关注我们之后的价值，能够获得什么，这个才是把抖音做起来的关键点。

农业教育类



- 我们可以根据每个产品的生产全过程做一个细分拍摄，如果有生产基地的话还可以拍摄生产的全过程，每一个小过程都可以作为一个知识点来做视频。

产品科普类



- 我们可以在视频中向大家科普产品知识及有关生活小常识，只需要做到稳定输出相关信息即可，比如说水果，我们就可以分享如何挑选，如何食用等知识。

美食教程类



- 我们还可以通过短视频分享农产品的各种吃饭，可以做一些美食教程，这样的内容是非常容易吸粉的，同时转化率也是相当的高。

数字化助力镇头村成为网红村年接待游客数十万



在浙江省杭州市建德市，有一个村落，以前是一个窄弄堂、破村景，无资源优势、无明显特色、无支柱产业的“三无”村；

但在村委及村民的集体努力下，利用互联网数字化打造成了有故事、有IP、有产业的“网红”打卡村

网红旅游打卡地打造

- “镇头大队”既是特殊的历史记忆，也是「镇头村」的“根”，
- 现在它已经作为镇头村乡村旅游IP名称及特色农产品的统一品牌标识。



网红旅游打卡地打造

- 以前是抱团建水库，如今是抱团做旅游



网红旅游打卡地打造

- 闲置多年的老厂房摇身变成了“网红民宿”，楼面积700平方米，一楼作为大队食堂，有餐位300多个，为游客提供餐饮服务；二楼、三楼有房间28间，同时承接同学会、亲子游等活动。该民宿至今接待游客8万人次，村集体经济大幅增加。



网红旅游打卡地打造

辉县市张村乡小屯村



网红旅游打卡地打造

获嘉县袁家村同盟古镇



抖音农产品变现案例：

2020年4月22日晚，由清丰县人民政府主办，清丰商务局、河南农购信息科技有限公司承办的“县长来了，我为乡亲来带货”直播活动开启。清丰县委副书记、县长刘兵化身网络主播，为清丰农特产品代言，在抖音、淘宝2个平台同时直播，淘宝新农夫李权龙直播间累计观看人次**33.5万人**，当天2个直播间累计观看80万人次，抖音短视频在短短3个小时观看量超**100w+**，粉丝热情高涨，直播间上架的**2万**余单清丰特产全部售罄。



抖音农产品变现案例：

光山县位于河南省信阳市，革命老区，原国家级贫困县，但是当地的农特产品非常的丰富，光山县副县级干部邱学明，一直通过直播带货销售光山县本地特色优质农产品，主要销售产品有黑猪肉、红薯粉条、土鸡蛋等产品，起到了良好的宣传效果和示范带动作用。



抖音农产品变现案例：

淮阳县位于河南省周口市，原国家级贫困县，但是当地的农特产品非常的丰富，包括黄花菜、变蛋等，创业青年木头哥家乡特产，销售本地变蛋。



抖音农产品变现案例：

三门峡市灵宝市



灵宝市实施产业扶贫“百千万”工程，建成培训就业基地21个、产业就业基地180个、产业增收大棚1853个，贫困群众收入普遍提高。同时，该市以纪念老子诞辰、苹果花节、苹果采摘季等大型活动为平台，研究筹划超市与名优特农产品对接会，组织农产品展示展销活动，宣传推介“一村一品”产品，拓宽农产品销售渠道，打通了农产品流通“最后一公里”。

地方特产销售

三门峡市灵宝市



近年来，灵宝市稳步实施乡村振兴战略，创新体制机制，强化政策引领，全面加强农村经济建设，深入推进一、二、三产业融合，加快推进“一村一品”建设，因地制宜发展苹果、樱桃、葡萄、软籽石榴等特色产业，不断优化特色农业产业结构，延伸产业链条，发展壮大村集体经济，助力灵宝农业经济高质量发展。

抖音农产品变现案例：

灵宝特产抖音推广



抖音农产品变现案例：

还有他们



抖音农产品变现案例：





联系我们：

通许县国家级电子商务进农村综合示范项目



河南农购信息科技有限公司
通许分公司

联系人:何经理

手机:13526229084



谢谢观看

THANK YOU