



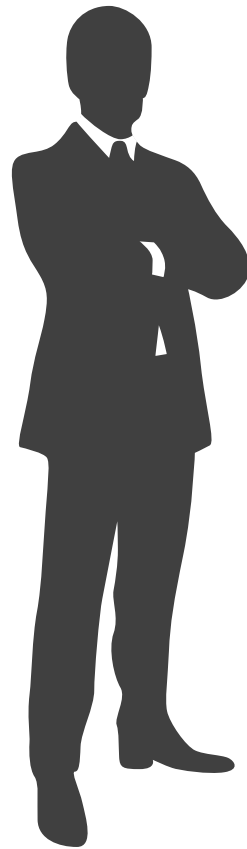
电子商务进农村

短视频直播带货

Designed by HaoChi

讲师简介

Trainer Introduction



COMPANY

湖北农夫电子商务股份有限公司



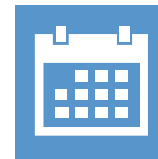
COMPANY

大别山网商学院



POSITION

中国电子商务协会认证讲师



POSITION

黄州区就业培训中心特聘讲师



POSITION

大别山网商学院培训讲师

电子商务发展历程



传统的电商时期：主要是以淘宝电商为代表，以流量为王的，跟着淘宝的规则走就能获得相应的流量，也有通过购买流量来销售产品的



新电商时期全面来临

主要是以**社群电商**为代表，以客户为中心，强调与客户建立更强的联系，并在最大程度的开发客户的终身价值。



销售是起点，服务是关键

利用互联网的社交工具，连接企业与消费者的媒介和桥梁。



自媒体化人格化

从事微商、社交电商的个人需要构建强有力的人格魅力，自己就是产品。

什么是社群电商？

一群有共同价值观兴趣爱好的人通过互联网集聚在一起形成的团体，有自己的特点和属性。

机会与机遇：

新零售时代，消费者主权回归，零售的核心从经营‘物’转变成了经营‘人’，商业也正在从物以类聚走向人与群分。这对于以人为核心的社群电商平台是个绝佳的机遇。谁能抢占风口，抓住机遇，谁就能在新零售的浪潮中站稳脚跟。**新零售分享式O2O社群商业模式**，将会成为社群电商赋能新零售实现品牌消费圈裂变的标杆案例。



 微信视频号







1、低门槛，短内容创作，适合大众短平快节奏。

就像张小龙说的，先前做公众号的时候，考虑过做短内容，但后来公众号发展成了长文章载体，创作成本和时间太高。很多创作者流失。

现在视频号，可以作为一个人人都能创作的平台，后面可能会是发力的主要阵地。

2、优质内容会得到更多推荐，好友点赞权重更大。

优质的内容会打标签，平台本身也是有一定算法的，会根据每个人的喜好，进行个性化推荐，优质的内容更容易得到官方的推荐，甚至有上热门的机会。

比如我的这个，可以看到上面有"朋友"按钮，这里可以显示自己和朋友的视频号动态，包括点赞、评论等。

3、基于社交，认可度和传播更加方便，但容易出现马太效应

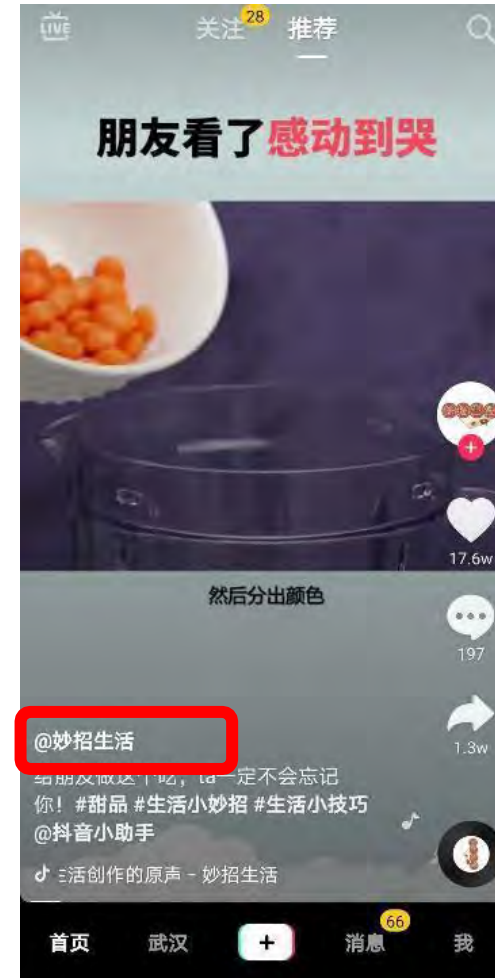
如果你在视频号里面发消息了，最先看到的肯定是你的好友，因为是熟人，本身比较信任，很容易会给你点赞。如果你本身就是朋友圈里的kol，那信任背书就更强了，但也会出现强者恒强的马太效应，有些平时不爱交流，朋友较少的人，做视频号可能就比较大大。

? 视频号和朋友圈小视频有什么区别?

	朋友圈小视频	视频号
发布位置	微信朋友圈	微信发现入口
内容圈子	你朋友原创小视频 或转发的小视频	全国各种有才华的人 为你精心创作的小视频

? 视频号和抖音号有什么区别?

	抖音	视频号
发布形式	短视频	短视频+图文
浏览方式	全屏视频流 沉浸式阅读	突出评论 鼓励 社交互动
引导关注	创作者名称在 下方	创作者名称在上 方, 更鼓励关注





- 1、2020年1月中旬开始内测
- 2、微信内发布记录和创作新内容平台
- 3、支持1分钟短视频，或9张以内图片
- 4、支持发布长视频
- 5、11月初支持直播，支持微信小商店

作为一座有待挖掘的金山

微信视频号受到各行各业的关注！

下面，我们就一起来走进微信视频号平台.....

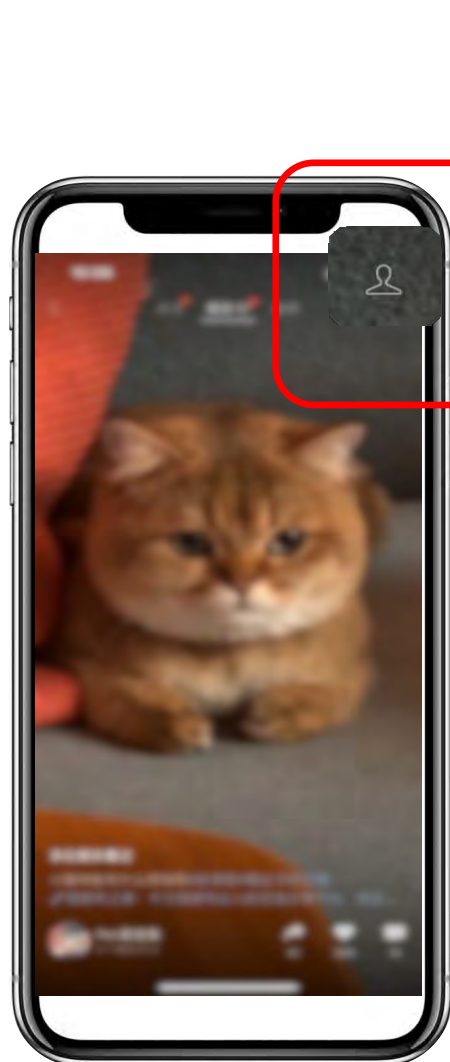
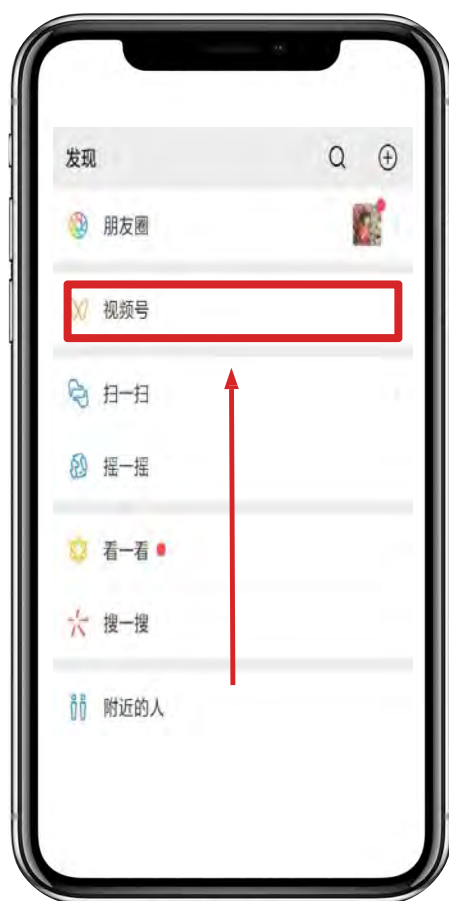


PART 1

注册流程

➤ 零门槛注册，开启你的短视频之门





? 如果朋友圈下面没有视频号怎么办?

- 1、我-设置-通用-发现页管理-打开视频号
- 2、手机版本太低没有更新





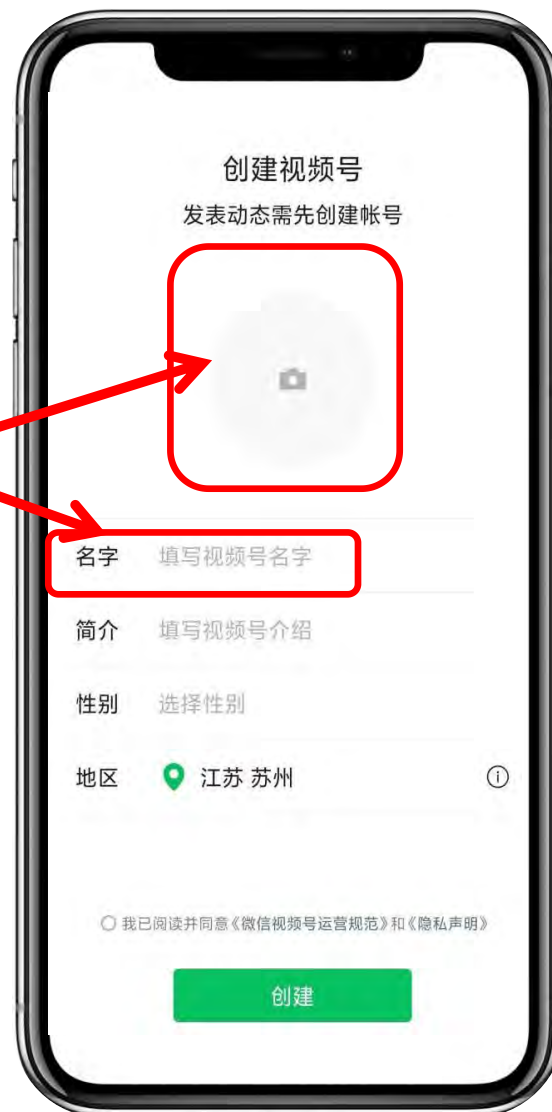
上传头像

填写名字（不超过10个汉字长度&一年五次修改机会）

填写简介（不超过400字，写你吸引人的内容就好）

选择性别、地区

注册完成！



1. 如何让微信朋友找到你的视频号？

微信朋友无法在你的微信中看到你的视频号，你可以主动分享视频或名片给他们。

2. 哪些人有机会看到你的视频号？

如果你拍的视频或照片很棒，有人（包括你自己）点赞，系统就会推荐给他们的微信朋友，任何看到的人都可以关注你的视频号。

3. 发表的视频如何进入热门推荐？

建议在发表的时候打上#话题#，配上音乐、设置地理位置信息，让你的视频更具有吸引力。当视频有很多人点赞时，该视频可能进入热门推荐。

4. 视频号鼓励什么样的内容？

视频号鼓励大家分享原创的拍摄作品。从他人那里搬运来的内容不会得到推荐，还可能会被处罚。

5. 可以修改视频号名称吗？

开通后每年可以修改两次。

6. 一个视频号可以在不同的微信中使用吗？

只能在开通该视频号时的微信中使用，无法转移到其它微信中。

7. 为什么有时候视频动态比较模糊？

建议使用清晰的原视频，比如聊天中收到的视频可能已经被压缩，影响清晰度。

视频号昵称起名表

取名技巧	
农村大席	无臂元哥
小鹏蜂蜜	朱成英
爱数学的秦老师	贵州小容儿
棉花妈妈	富安娜家纺糖果姐
素食肖博睿	365道家常菜教程

命名总结:

易懂好记 定位相关

谐音+行业（今日油条）

职业+人物（蜂二代）

蹭大IP+人物（李市民）

垂直领域+人物（婷婷手机学摄影）

行业+人物（演员刘德华）

地名+人物（孝警阿特）



个人简介：其实就是一种软广告，可以利用这个好好介绍自己，宣传自己，简单明了，让你打粉丝很容易记住你 知道你是自己的做什么

- 1、你是谁？
- 2、你的职业过往经历，职业特长
- 3、你会给粉丝带来什么作品
- 4、给粉丝一个关注你的理由

简介 怎样写

二、视频号写简介

第一行：个人介绍----我是XXX。

第二行：个人经历----XX公司总监。

第三行：影响力----在XX领域创造过多大的业绩\带领多少人实现月入多少万。

第四行：立牌坊----励志我要带领我的团队实现月入多少万。

第五行：目的----我会分享一些赚钱的机会给大家。

第六行：感谢----感谢你的关注，我会持续为你更新喜欢的内容。

微信视频号

Designed by HaoChi





03 视频号内容上传规范

➤➤➤ 视频号主页不可有诱导违规的内容

...主页内容违规包括以下四点...

1	个人简介	不可有导流到其他平台动作
2	用户名称	不可夸大引起资质质疑
3	用户头像	不可带导流图像
4	主页封面	不可以有引导导流关注动作，

导流其它平台肯定不行，但导流微信个人号，邮件，电话，微信公号，按微信官方字面定义都属于违规，你想放就放，有人在放，也好像没事，但愿赌服输，反正我是不放的。

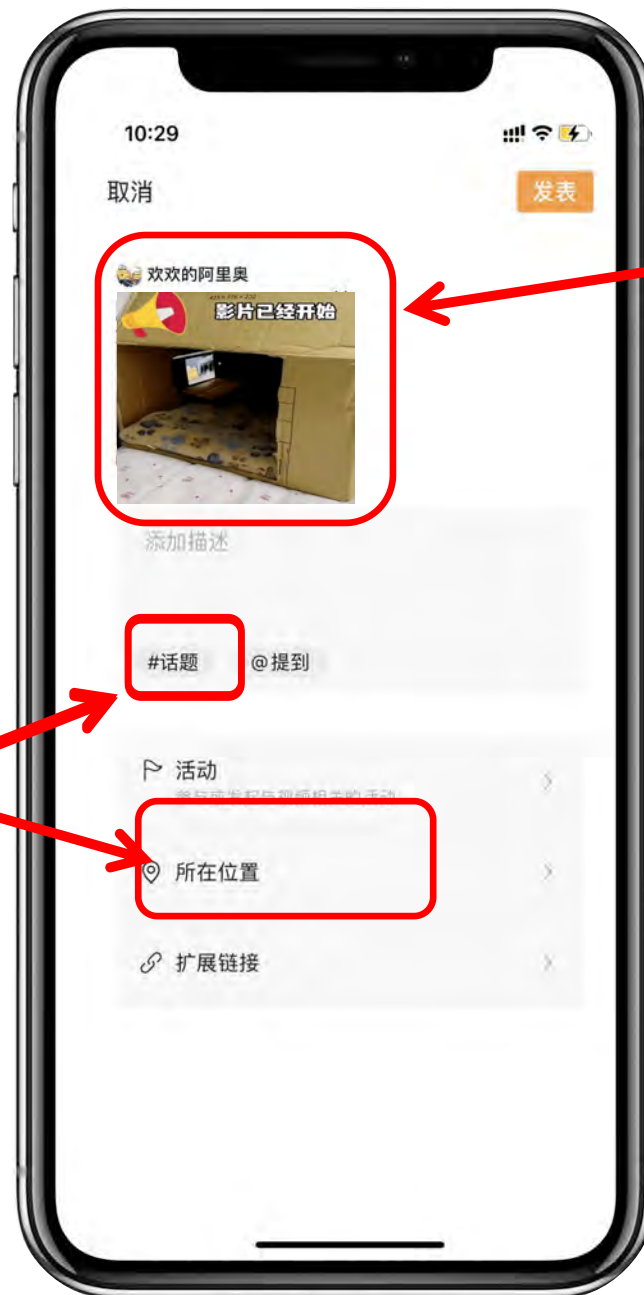
八种容易被后台禁言或者限流的总结

- 1、用各种利诱别人加你的视频号、公众号、个人号
- 2、在别人的评论区引导加你的各种号
- 3、在很短时间内，到处去别人的号下面刷大量评论
- 4、在视频素材里面引用了知名商标或Logo，特别是微信官方的，或者引用带政治人物图片素材
- 5、在视频号字幕或背景里面引导别人关注你
- 6、在视频号里讨论敏感话题
- 7、很短时间找很多人点赞你的视频号内容
- 8、抄袭和搬运别人的作品被举报

Ps: 如果以上都不是，可发邮件channels@tencent.com 去申诉，有朋友是机器误杀，申诉后就解封了









给用户看 —— 让看到的用户点击视频

特点：简单叙事 设置悬念

1.这几招、这几个秘密/方法、这一句话/这一个点子、大家都在看、应该这样玩/追/做、2分钟学会、我以为...结果...等。

2.还有疑问词：如何、怎么样、什么、为什么、难道、岂、居然、竟然、究竟、简直、难怪、反倒、何尝、何必.....

给平台看 —— 获得平台更多精准推荐

方向：推荐机制是机器审核+人工审核!(标题一定突出垂直领域，行业关键属性词)



视频号为啥是黑色封面

视频号封面

- 视频号在上传时要注意**设置封面标题**，视频号新版本更新已可选择任意一帧画面作为封面。
- 如果视频没有选择封面会默认第一帧，第一帧没有标题的话，就得确保视频第一帧视频图像是带内容的，否则容易出现黑色封面视频。



添加描述

📍 苏州市
标记位置，更容易被同城的人看到 >

🔗 扩展链接 >

秋叶大叔自媒体运营(34)



昨晚训练营结营，可能是老师的声音太好听了，狗狗都忍不住舔屏 🐶

视频号

发视频号拍竖屏还是横屏

横屏

内容效果好,适合风景、**vlog**; 按视频号尺寸做,还可以加字幕,这样大家第一眼就能直观知道你接下来要讲什么。

VS

竖屏

视觉冲击力强,人物呈现效果好,适合情景剧、才艺展示,如果你的视频内容主要以人物为主,建议用竖屏。

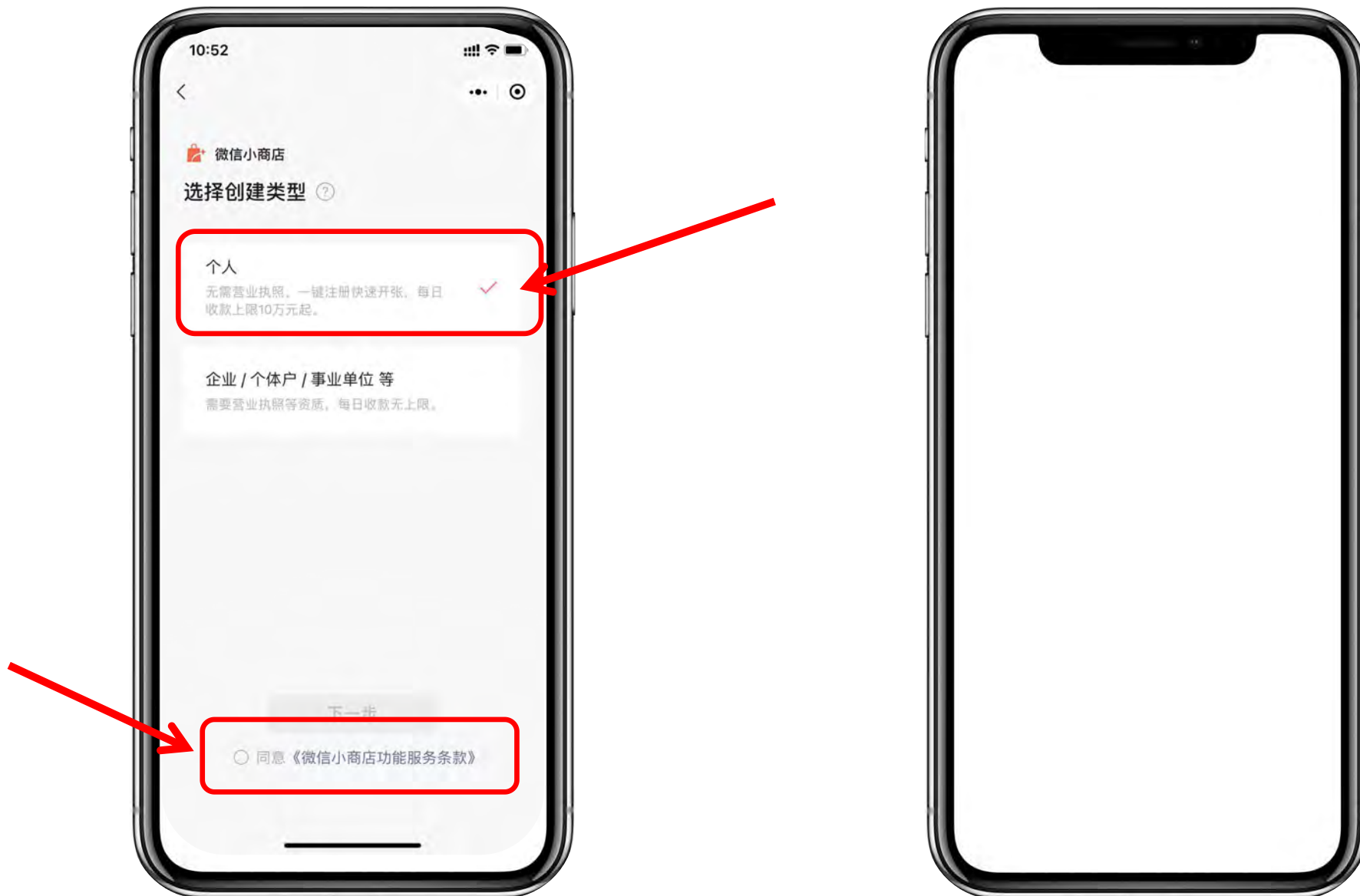




PART 2

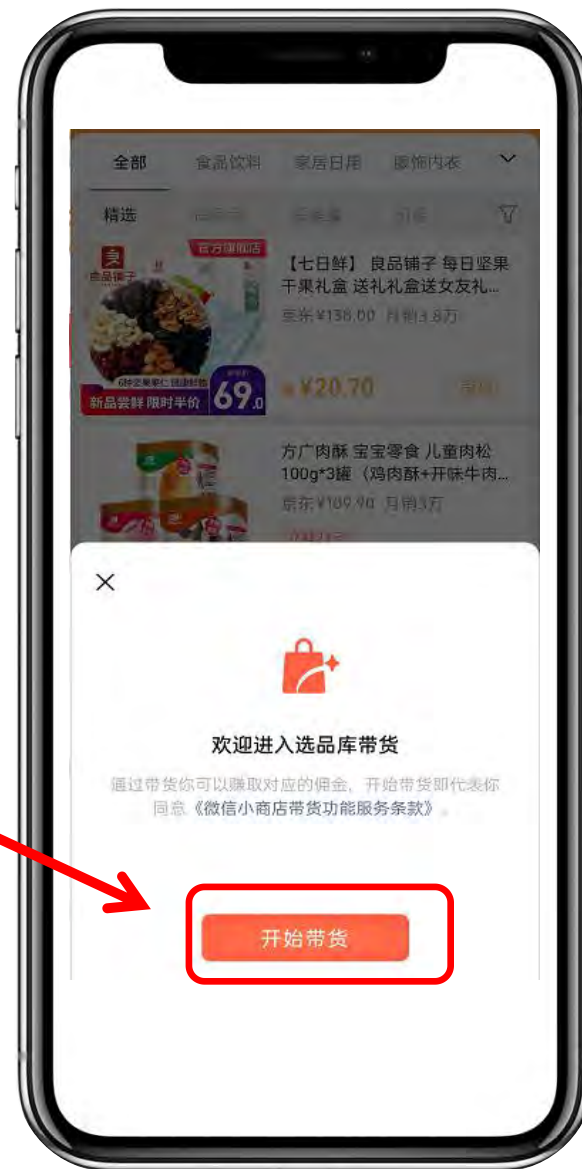
视频号微信小商店

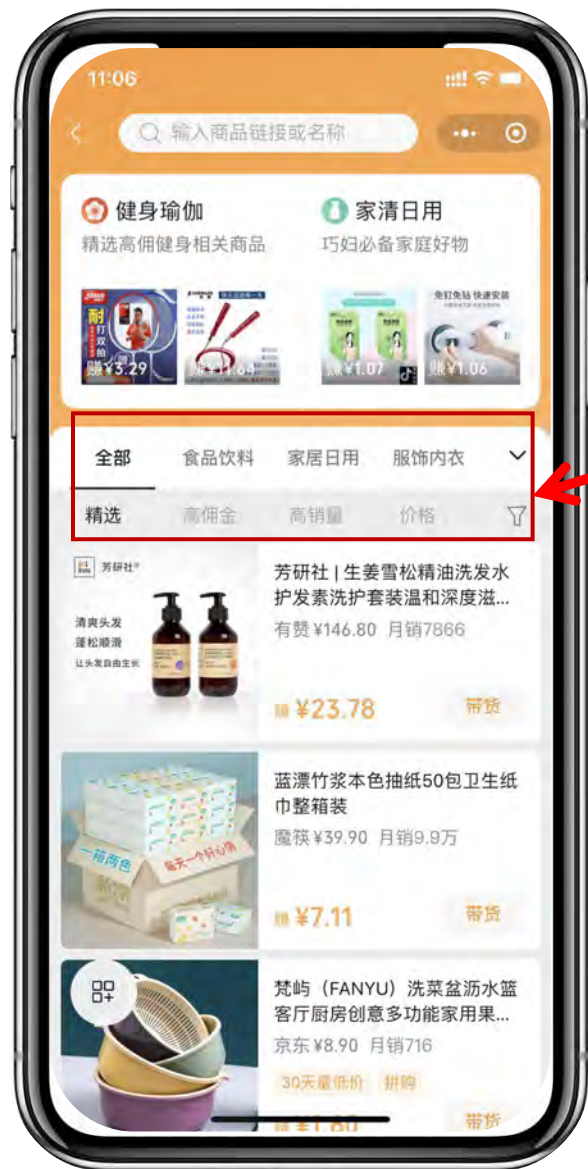
➤ 零元开店、直播带货开启你的财富之路



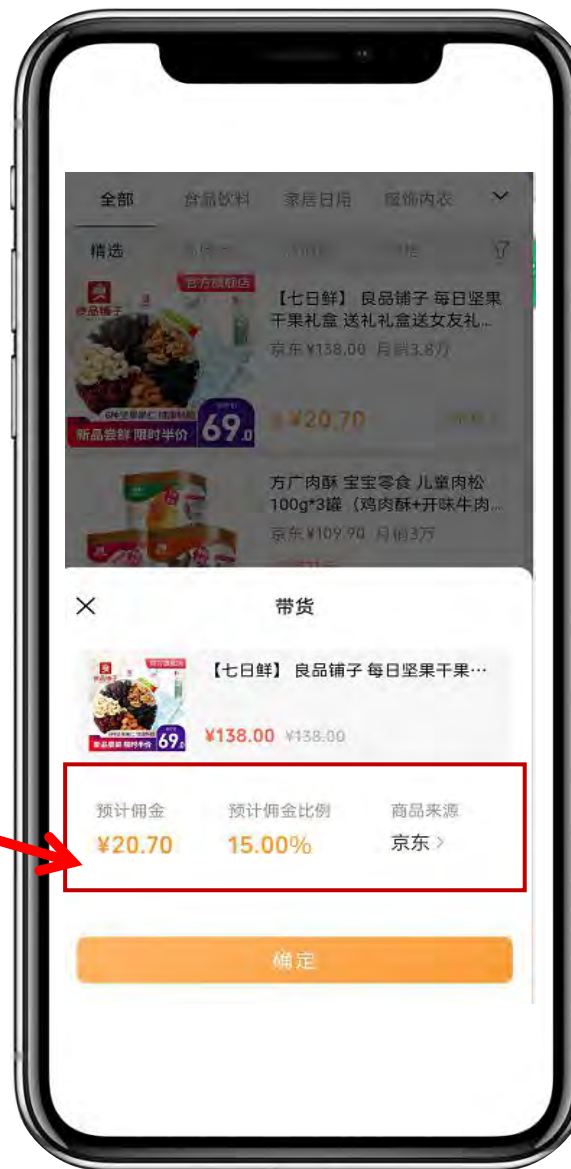
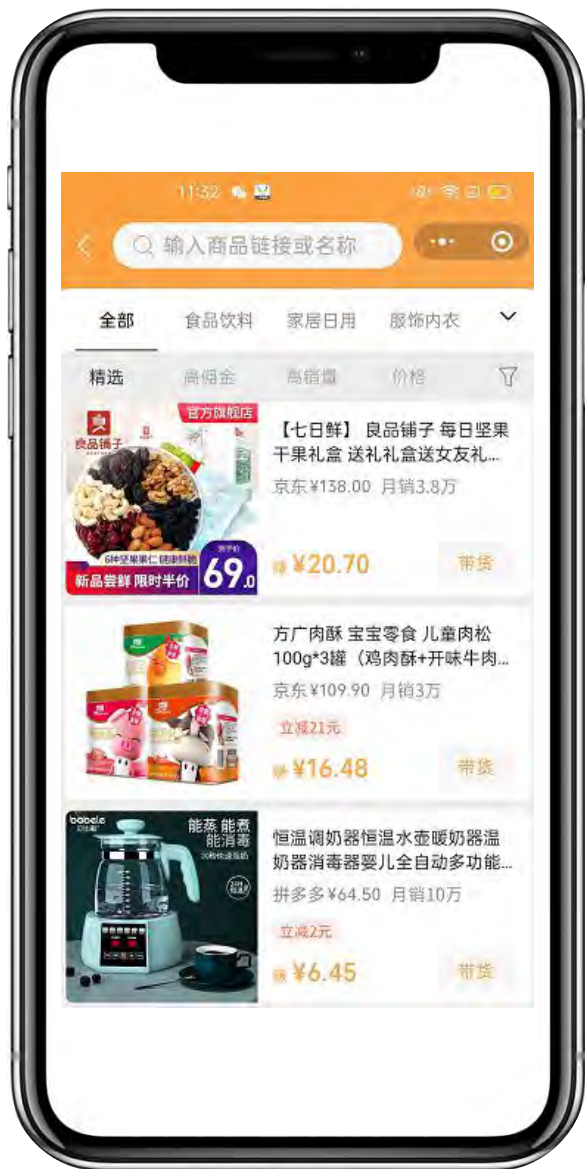


带别人的产品







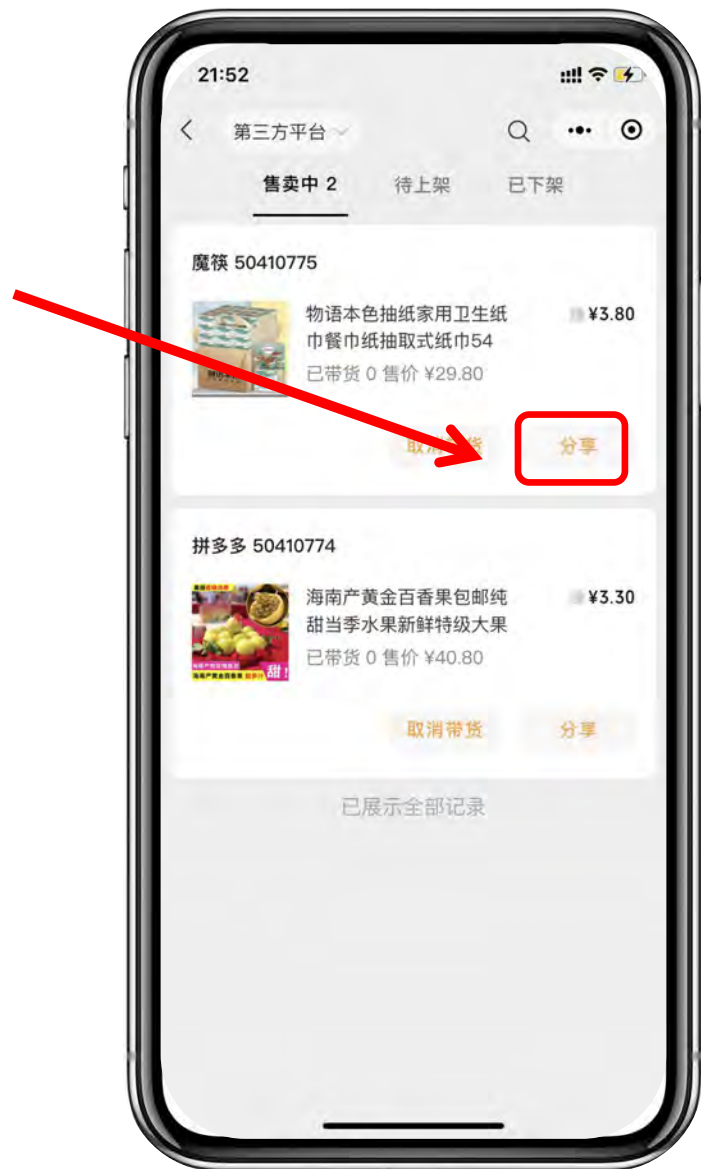






加小黄车







视频号 文案链接

② 投放指引

限量 速抢! 最低价: 29.8元

扩展链接: <https://mp.weixin.qq.com/s/JJbPee7iOfsaL0lrQJ5HEA>

视频号 文案链接

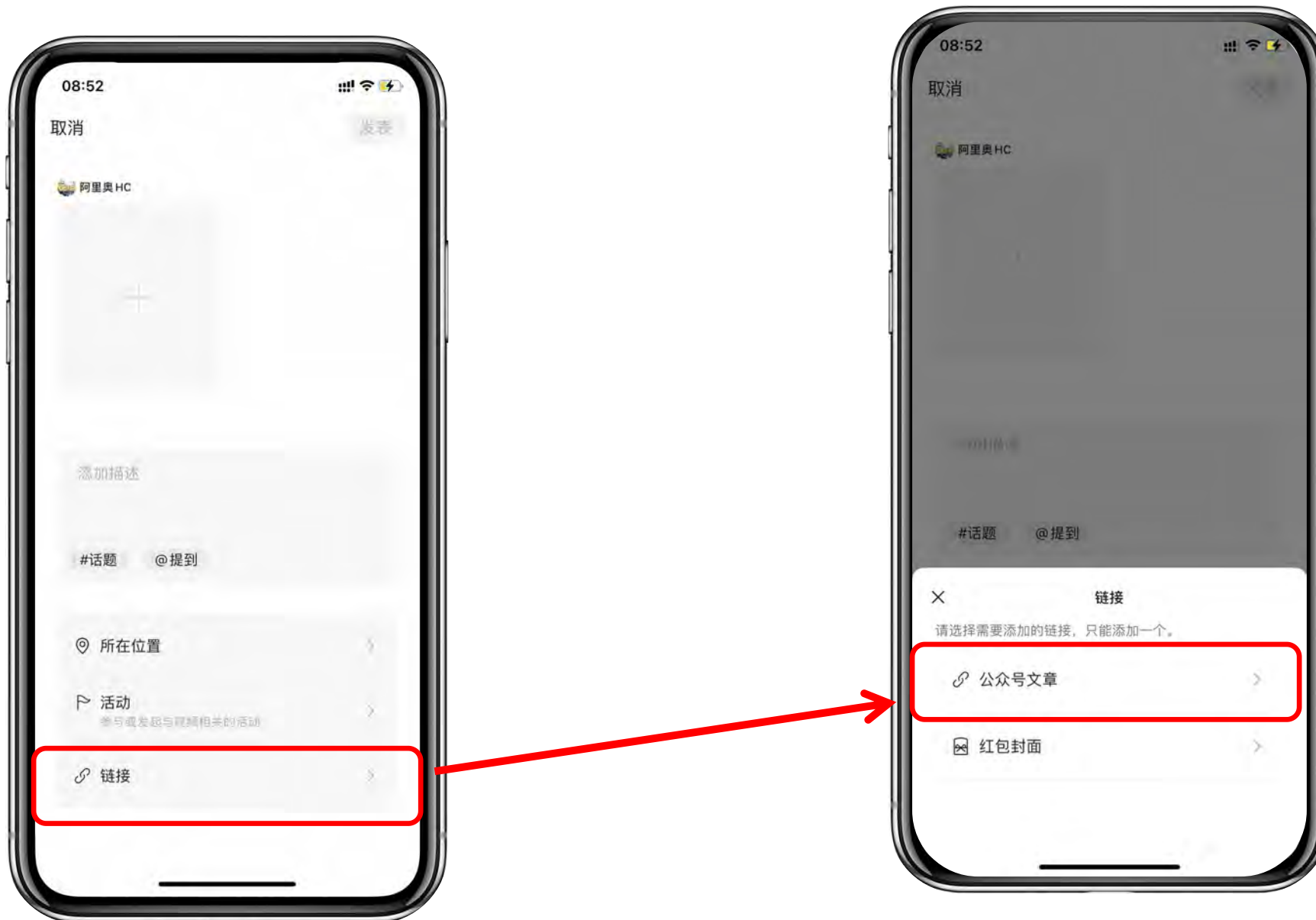
② 投放指引

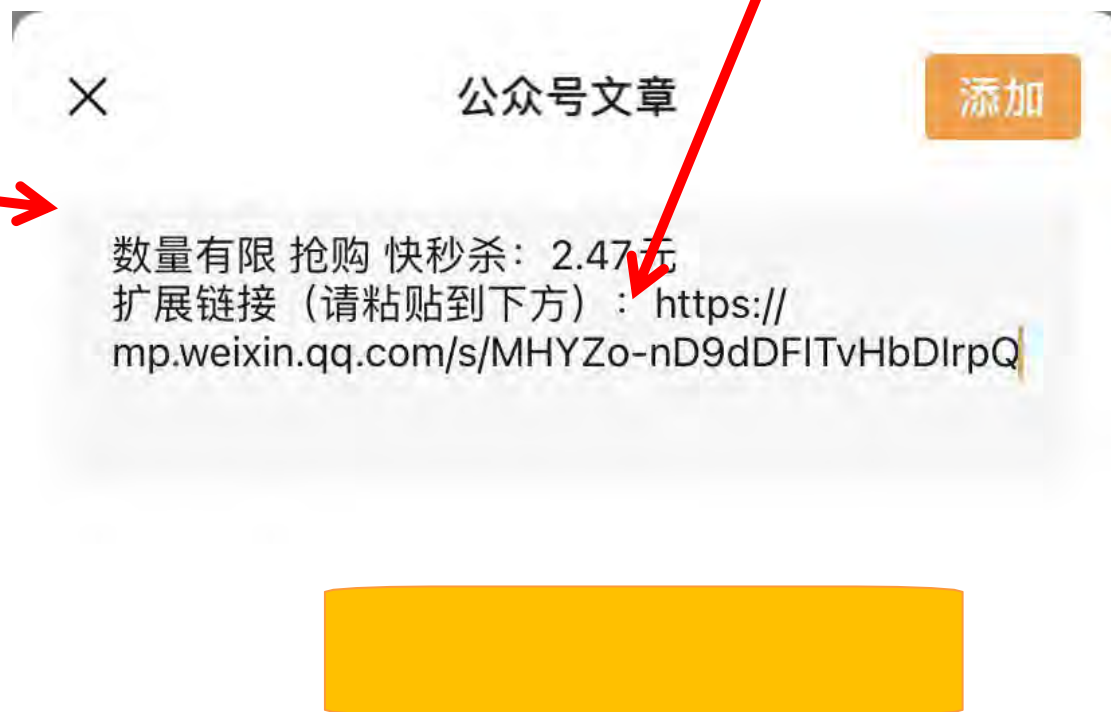
限量 速抢! 最低价: 29.8元

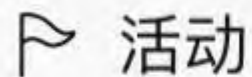
扩展链接: <https://mp.weixin.qq.com/s/JJbPee7iOfsaL0lrQJ5HEA>

复制









活动

参与或发起与视频相关的活动



宜昌市

标记位置，更容易被同城的人看到



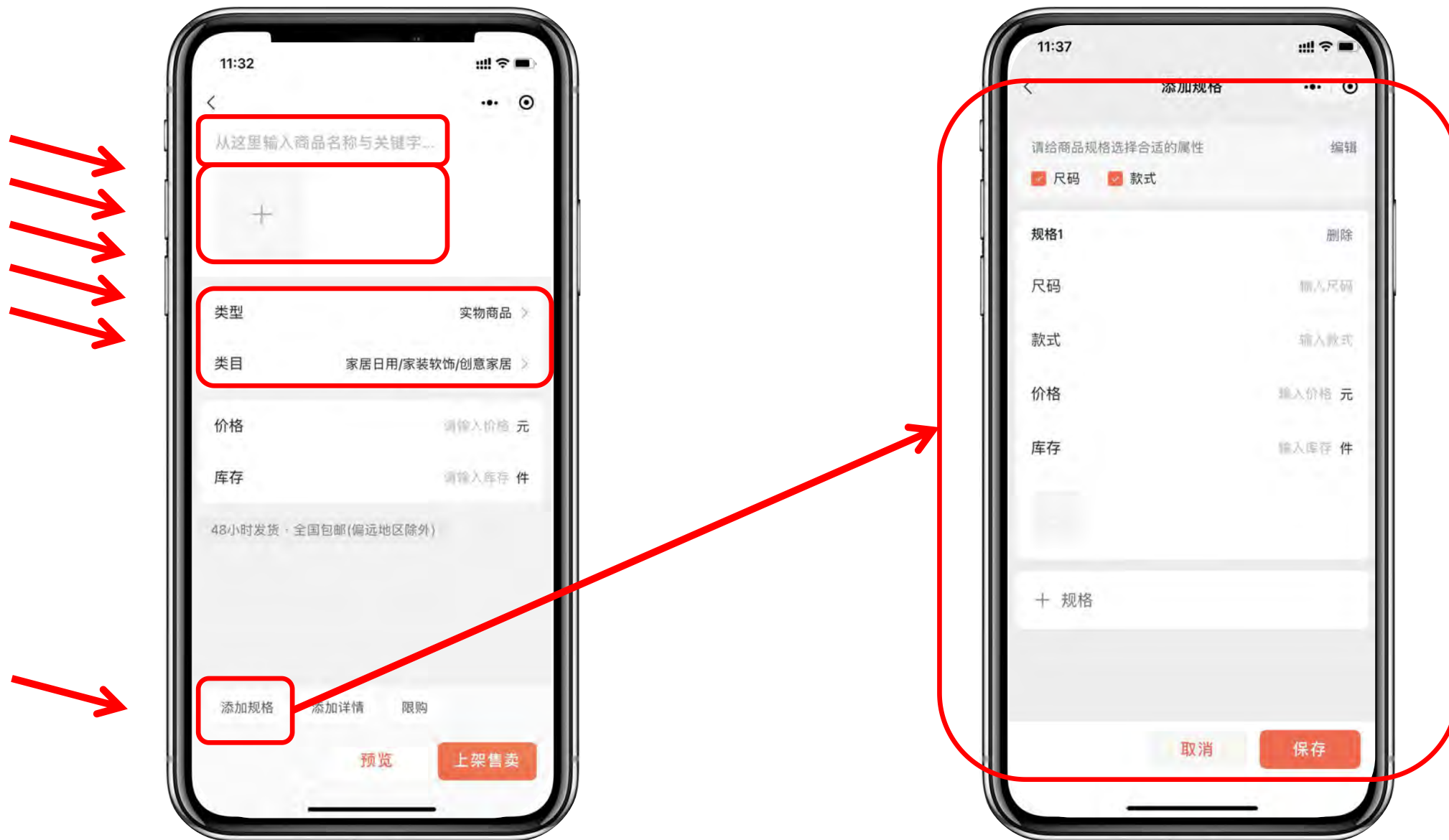
购买视频同款商品





发布自己的产品









微信小商店优惠券设置



商品直减券

券名称 藕粉优惠券

开始时间 2021/5/11 14:52:00 >

结束时间 2021/5/12 14:52:59 >

券有效期 3天 >

限领张数 3

选择商品 添加

 【生和熟多规格可选】2020年四粒红花生果红皮花生米原味红皮花生
¥19.9~29.9 库存20

券面额 0 元

发行张数 0

下一步

推广设置

店铺内推广 ✓

将会按照券的类型，自动出现在小商店的首页、商品详情页等展示位，吸引用户领券下单。查看示例

自定义渠道

创建后券不会出现在小商店内，但支持自行下载携带二维码的券（每张券对应独立二维码），方便核销各渠道效果。查看示例

群定向推广

创建后券不会出现在小商店内，需与微信群绑定，绑定后的券将仅允许该群内成员领用，适合促进群内活跃。查看示例

商品详情



券后价 **¥16.90**起 ~~¥19.90-29.90~~ 2人看过

指定商品直减... >

【生和熟多规格可选】2020年四粒红花生果红皮花生米原味红皮花生 推广商品

服务 运费险

发货 快递包邮
付款后48小时内发货

选择 已选 普通 >











PART 3

视频号直播运营

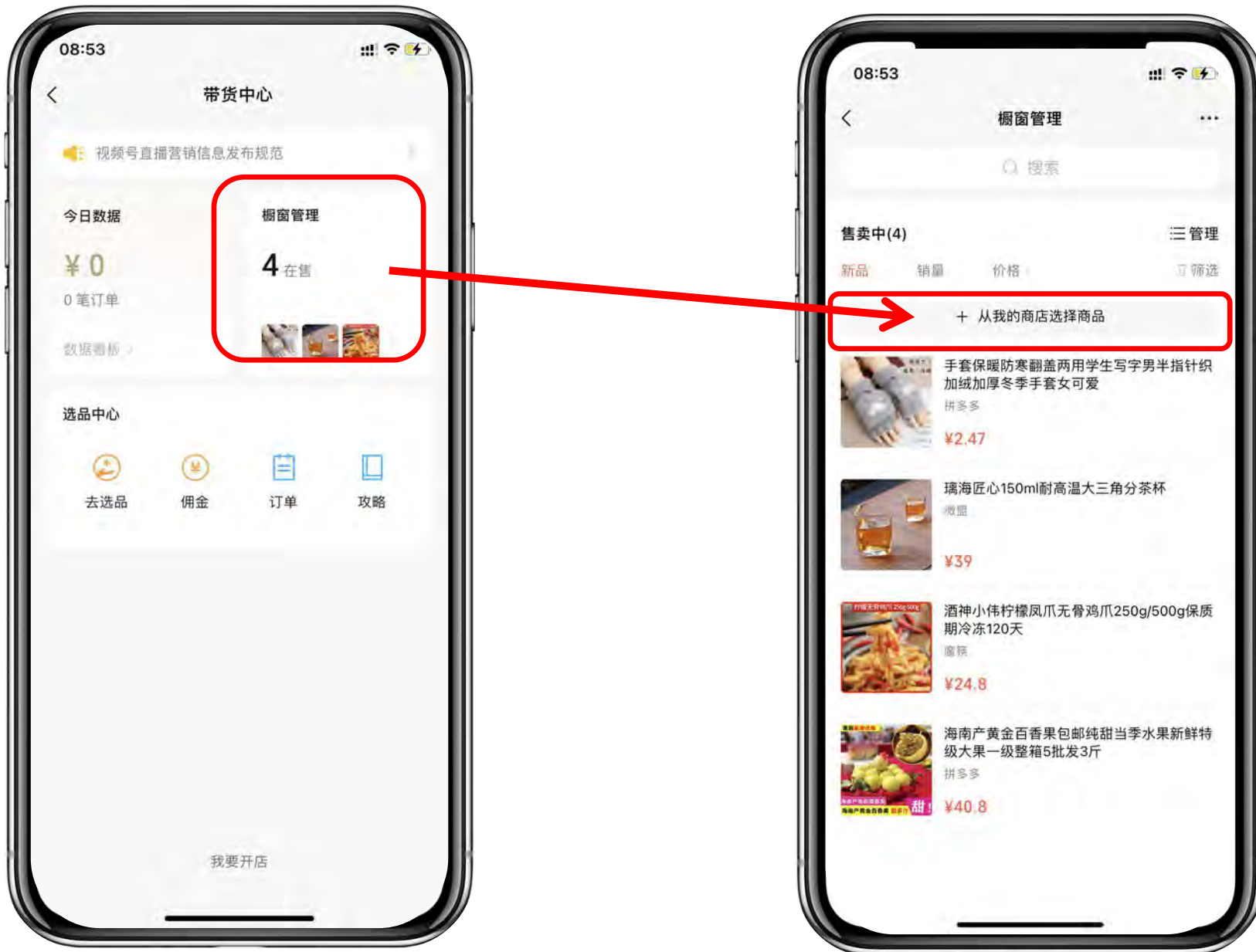
➤ 我们该怎样做？










- 分类: 美食 >
- 谁可以看: 公开 >
- 选群发红包 >
- 标记所在位置 >



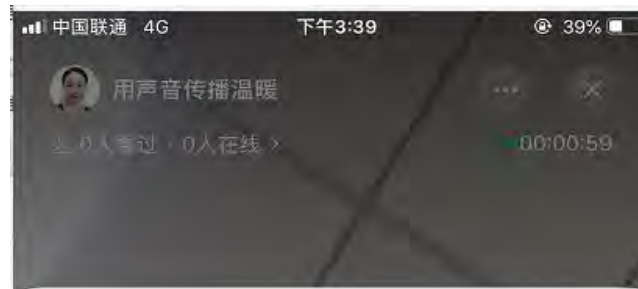




全部商品 ✕ 我的小店 ➤

-  2020爸爸皮衣男中年春秋皮 夹克男士薄款春装外套中老... **¥39.90**
拼多多
-  putzi进口儿童牙膏婴儿牙膏 宝宝牙膏安全可吞咽水果味... **¥32.80**
京东
-  爱心助农 正宗山东烟台红富 士苹果 香脆可口，健康美味 库存 1000 **¥49.90**
-  出口酒店希尔顿羽绒被加厚 保暖白鹅绒棉被双人被芯春... **¥39.90**
拼多多
-  刻意练习：如何从新手到大 师 团购电话:4001066666... **¥39.00**
当当
-  【50卷特价19.9】原生木浆卫 生纸卷纸纸巾批发家用纸巾... **¥5.90**

全选 已选1 ➤ 添加





(一) 直播事项与规则

Designed by HaoChi

- 1.直播硬件（背景干净整洁，灯光亮，隔音好）
- 2.主播：着装（禁止暴露，国家机关单位等）言辞：禁止宣传第三方淘宝，支付宝，微信，抖音快手等，虚假宣传，发送色情，赌博，恐怖违法国家法律。
- 3.举止：严禁直播间饮酒，抽烟，禁止玩手机吃饭睡觉与直播无关，长时间空镜头！
- 4.禁止宣传，“最高”“全网”“独家”“绝对”广告法，出售假冒伪劣产品！



品牌墙



3D壁画



服装展厅



深色墙纸



(二) 直播间氛围打造

Designed by HaoChi

活跃直播间五大技巧：

- 1.好的硬件（画面清晰度，声音大小，背景页面）
- 2.开场打招呼(首先开播一个熟悉开场白，然后某某进入直播间，可以念出名字欢迎某某进入直播间等)
- 3.准备好话题（新闻热点了，家长里短，拉近与观众的关系，互动引导大家评论发言）
- 4.引导互动（多提观众的名字，让观众觉得有存在感，引导多交流，让他们感觉你真实存在）
- 5.专属优惠或者抽奖（通过活动抽奖，调动大家情绪气氛，提升店铺直播链接人气，比如转发朋友圈或者微信群抽奖活动，送礼品等）





(二) 直播间氛围打造

Designed by HaoChi

直播间商品介绍6大技巧:

- 1.需求引导: 描述画面, 联系产品在生活中适用的场景, 生动描述出来, 与粉丝共鸣
- 2.产品简况: 有表及里, 分步骤描述, 包装, 规格, 成分, 色彩, 触感, 口感, 适用感觉效果等
- 3.产品品牌: 品牌优势, 可信度, 品牌形象, 售后服务

早餐
烧一壶水的时间
家人共享营养早餐

下午茶
上班族的小憩时刻
忙碌工作不挨饿

晚餐
半室桂花清香
精致女孩合理膳食

夜宵
学习追剧不耽误

早餐时间紧
大人小孩口味不一

精致养生女孩
要颜值也要健康

上班族的下午
总是容易又困又饿

代餐太单调
又怕营养不均衡



(二) 直播间氛围打造

Designed by HaoChi

直播间商品介绍6大技巧:

- 4.产品卖点: 产品优势, 一一罗列出来, 体现主播专业性, 产品外观, 特点口感, 包装, 营养价值, 效果
- 5.用户评价: 复述其他用户对产品的评价 (可以找同学连麦, 或者已经购买的客户, 连麦! 对产品的认可给予评价)
- 6.直播间优惠: 独一无二, 让粉丝感受到优惠, 以及重视和尊重! 价格对比, 质量对比, 原价多少, 现价多少, 用坚定的语言让粉丝感受到产品稀缺, 限量, 限时做活动秒杀





(三) 直播间实战演练

Designed by HaoChi

主播人像图多适用于娱乐类或以主播为IP吸引点的直播。

1. 优质人像封面图标准

- 1) 本人照片，面部清晰完整
- 2) 最好是腰部以上或膝盖以上的近景和中近景照片
- 3) 背景纯粹无杂乱物品
- 4) 构图合理，光线明亮柔和



空姐直播，表现职业特征



教辅书店，主播和商品主题明确



甜风古筝



知性优雅穿搭



(四) 直播间实战演练

Designed by HaoChi

二、商品图

商品图多适用于卖货为目的的，或不以培养主播IP为目的的直播。

1. 优质商品直播封面图标准

- 1) 突出了商品使用的场景和痛点
- 2) 突出了商品的使用人群
- 3) 突出了商品本身的特色
- 4) 图片构图美观，画质清晰，光线柔和明亮，色彩度饱和舒适



商品的使用场景



突出了商品的外观特征



商品的使用场景，构图美观，色彩饱和光线柔和



未修现场图但是构图和光线到位，表现了商品的品质好





(五) 直播间实战演练

Designed by HaoChi

一、优质标题标准

(一) 卖货类

1. 标准模板推荐

- 1) 场景/痛点+商品+好处:
Ins最火的XXXX look, 轻松凹出网红照
这些XXXXXXXX让你XXXXXXXXX
XX (收纳达人) 都在用的**XX** (打包盒),
(房间多出十平米)
- 2) 共同记忆勾起怀旧好奇心:
儿时的XXX主播都帮你找来了, 快来看看
- 3) 商品特征或风格+商品+效果:
穿十年都XXXX的XXXX, XX又XX

2. 标题要点

- 1) 突出商品的活动和折扣信息:
神仙小姐姐必备阿道夫大促啦
七彩云南游, 6天5晚双人999元
品牌折扣女装1元抢来抢
直播带货手机指环扣
鞋子专场 ♥ 福利多多 💰 价格惊人
今天的特惠有点猛!
- 2) 突出商品给生活带来的幸福感的提升:
瘦身 便秘 大肚子的来

(二) 达人才艺类

1. 标准模板推荐

- 1) 艺人或歌单+互动:
XX最火歌曲今晚唱给你听
- 2) 自己的身份+互动:
音乐学院硕士, 想听什么弹给你听
古筝主播每晚8点XXXXX(高山流水觅知音)

2. 标题要点

- 1) 表现自己的特长和才艺
小女子不才, 只是健身带的太好啦!

(三) 聊天情感类

1. 标准模板推荐

- 1) 顺口溜型突出个人品牌:
有事别往心里搁, 每晚8点找胖哥
- 2) 聊天主题+今天聊聊+主题中的小主题:
主题 (职场生存指南), 今天聊一聊XXXXX
(职场小白常踩的那些坑)

2. 标题要点

- 1) 直击受众痛点
本主播专治各种不开心



湖北农夫电子商务培训
大别山网商学院

微信视频号运营

Designed by HaoChi