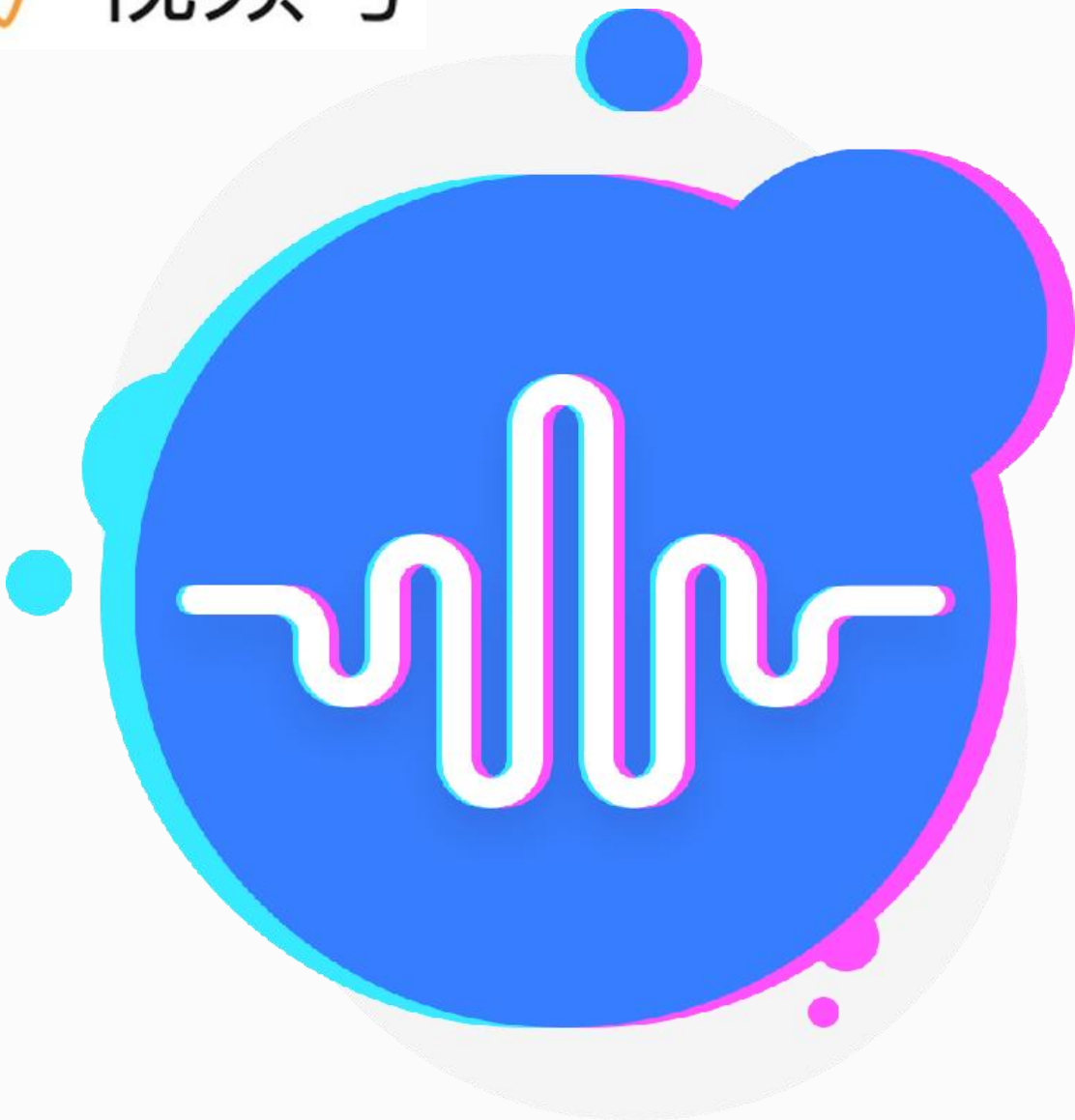




视频号





# 腾讯视频直播 及微信小商店运营 ( 初级班 )

---

主讲人：李旭

湖北电子商务协会特聘讲师

农夫电商大别山网商学院 金牌导师

湖北省黄冈电子商务协会创业导师

# 目录



01

什么是视频号？

02

腾讯视频怎么开通？

03

开通微信小商店技巧

04

视频号直播带货



## 晒晒视频号直播及小商店的收益







*01*  什么是视频号？

# 什么是视频号？

## 视频号

- 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
- 6、意想不到的功能在不断进化和完善中...



# 视频号的定位是什么？

## 独家观点

视频号基于微信，会强化社交互动性  
引导关注创作者，不像抖音沉浸体验  
侧重精致的内容，不像快手原生态

会微博Vlog的人，做视频号更有优势

对标产品

- 国内更像是微博Vlog
- 国外更像是INS



左图Ins界面，右图视频号，界面像不像？



# 视频号的平台功能对比

## ? 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

Ps：朋友圈是看熟人的，视频号是有料有趣的人，如果是你，你愿意把时间分配给谁？





# 视频号的平台功能对比

## ? 视频号和公众号互动模式有什么区别

	公众号	视频号
发布形式	长文章或短视频或图片	短视频或图片
互动方式	留言上墙名额有限 不能互相评论	无需关注即可评论 可以互相评论回复

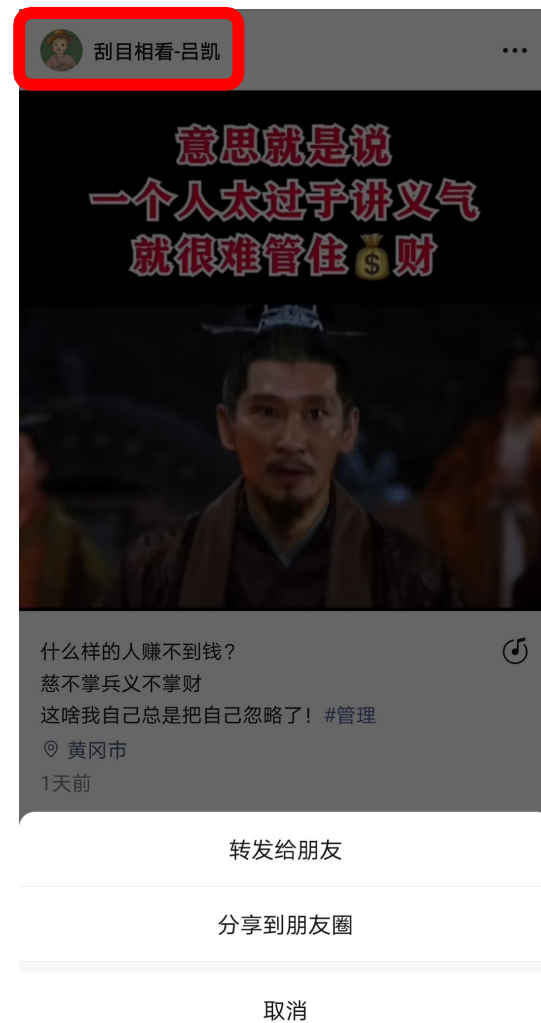
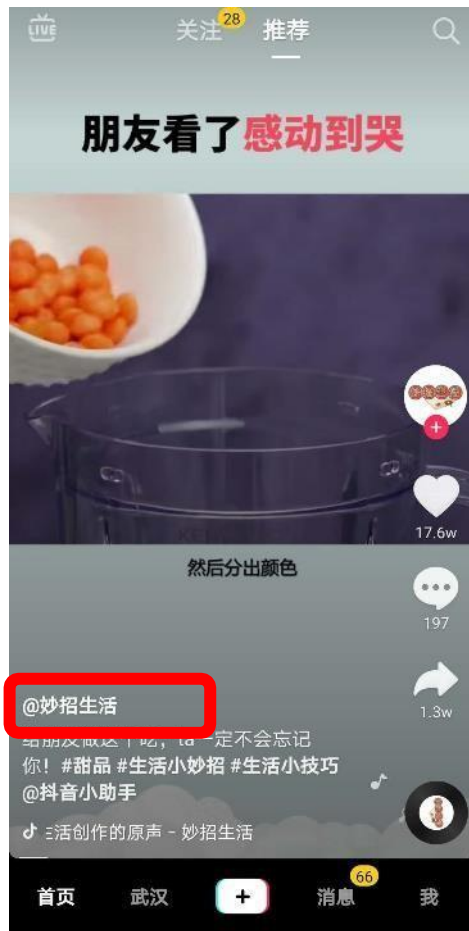
Ps : 公众号是博客机制，和博主互动，1对多，视频号是论坛机制，大家互动，是N对N



# 视频号的平台功能对比

## ? 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



# 视频号的平台功能对比

## ? 视频号和微博有什么区别?

	微博	视频号
发布形式	文字+图文+长文章 +短视频	短视频+图文
互动方式	转发+评论+点赞	评论+点赞 +转发+收藏
引导关注	有醒目的 关注按钮	关注按钮隐藏 在视频号主首页



# 视频号的平台功能对比

## ? 和微博相比，视频号的特点是什么？

- 如果大家想看八卦或者娱乐、新闻，第一时间就想到了微博。这也是因为微博做的早和沉淀的久。如果你想分享开心的视频给好友看，那么视频号比微博更适合普通人。
- **微博的核心是抓热点做社交传播，视频号的核心是抓特色做社交分享。**

过去我们每天的作业打卡#手机vlog短视频训练营#让大家发微博，以后我们直接带话题发视频号，这样作业分享和社交传播就完的融合在一起了，想一想能做到就非常棒啊！





# 视频号的平台功能对比

## ? 视频号和微博有什么区别？

- 从功能上讲，视频号更简洁，就是发视频和图片，微博花样特别多，头条文章，投票，短文字，全都有。
- 从操作上讲，视频号6.1日大更新后，同样凸出了转发按钮，但与微博不同的是视频号的转发按钮只支持转发至好友、群，转发至朋友圈需要点击视频右上角“...”下拉选项，而微博可随手转发至个人主页。

说明视频号更强调原创，鼓励大家和号主互动。

微博上的搬运原创打法，在微信视频号是行不通的！



02



如何开通视频号？



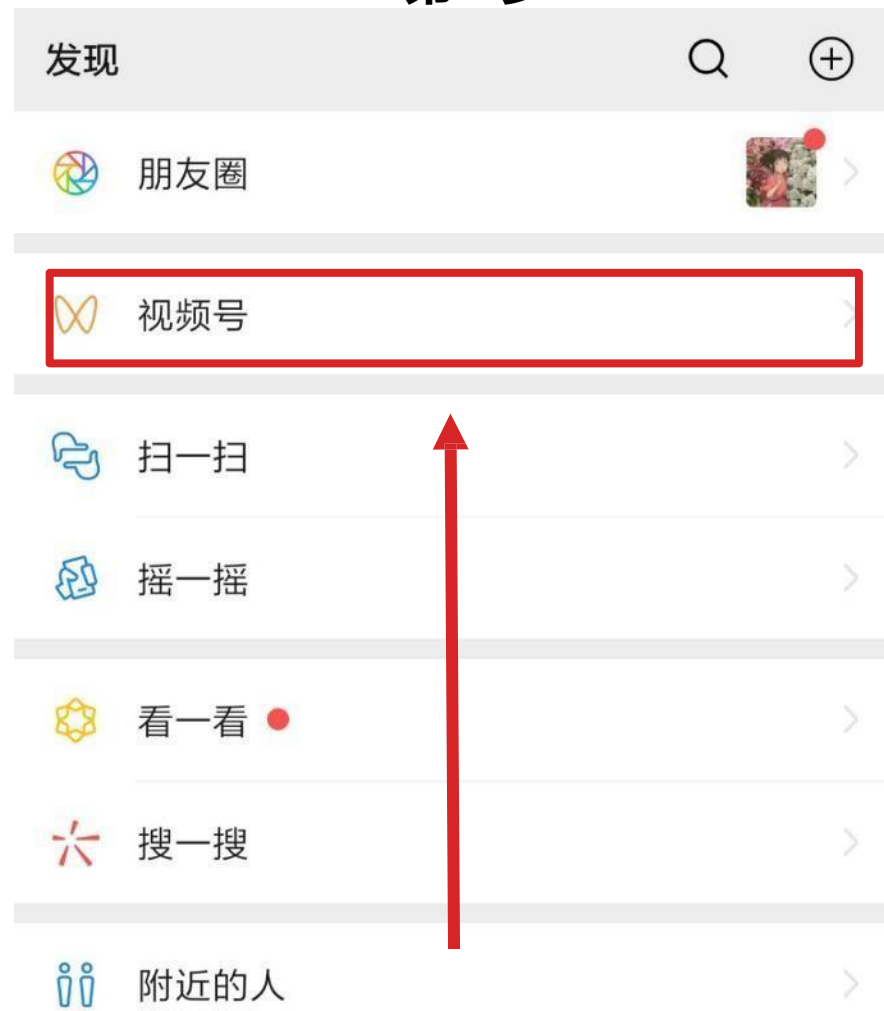
# 如何开通视频号？

## 视频号入口

点击进入微信发现就可以看到视频号入口。 >>>>>

2020年2月份，微信内测期间，在逐步打开大家的视频号入口，甚至给发布权限。也会选择突然关闭某些人的入口，但我们认为微信会逐步打开所有人的入口，包括发布内容的权限。

## 第一步



# 如何开通视频号？

## 第二步



## 第三步





# 如何开通视频号？

视频号入口

第  
四  
步

10:05 41%

<

### 创建视频号



📷 替换头像

---

名字 填写视频号名字

---

性别 女 >

---

地区 湖北 黄冈 >

---

我已阅读并同意《微信视频号运营规范》和《隐私声明》

☰ □ <



# 如何注册视频号？

## 注册视频号的步骤

- 上传头像
- 填写名字（不超过10个汉字长度 & 一年仅两次修改机会）
- 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！



创建视频号  
发表动态需先创建帐号

名字 填写视频号名字

简介 填写视频号介绍

性别 选择性别 >

地区  江苏 苏州 ⓘ

我已阅读并同意《微信视频号运营规范》和《隐私声明》

创建



- 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。



# 视频号需要注意的平台规则

## ▶▶▶ 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。



# 视频号需要注意的平台规则

## 视频号主页头像倒流被警告



(更改前)



(更改后)

封面违规被清空  
根据视频号运营规范，视频号的封面有诱导类违规内容已被清空，继续违规会升级处罚。  
1小时前  
了解详情

头像违规被清空  
根据视频号运营规范，视频号的头像有诱导类违规内容已被清空，继续违规会升级处罚。  
1小时前  
了解详情

简介违规被清空  
根据视频号运营规范，视频号的简介有诱导类违规内容已被清空，继续违规会升级处罚。  
1小时前  
了解详情

名称违规被清空  
根据视频号运营规范，视频号的名称有诱导类违规内容已被清空，继续违规会升级处罚。  
1小时前

随着平台运营规则的更改，视频号主页不可以有引导导流动作。Ps：主页被举报违规操作，严重的可能会强制清空之前所有作品

- 简介导流到某音，导流个人微信也违规
- 名称，个人号‘新媒体运营师’会引起资质质疑
- 头图引导关注自己



(更改前)



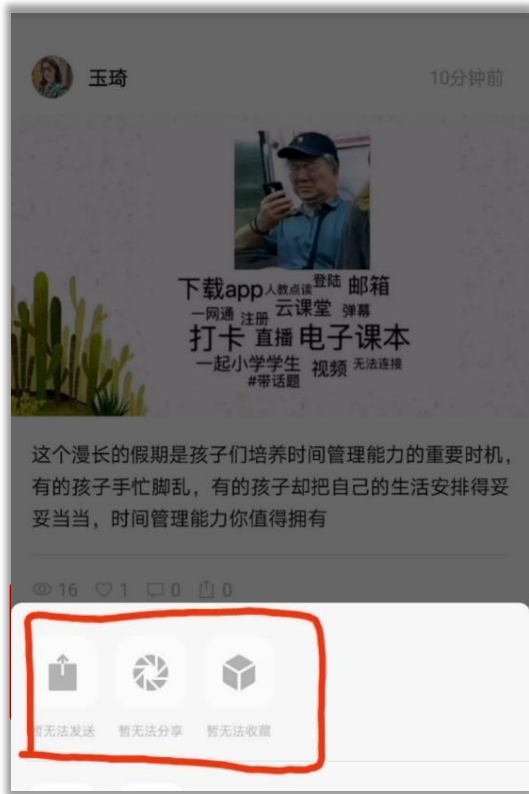
(更改后)



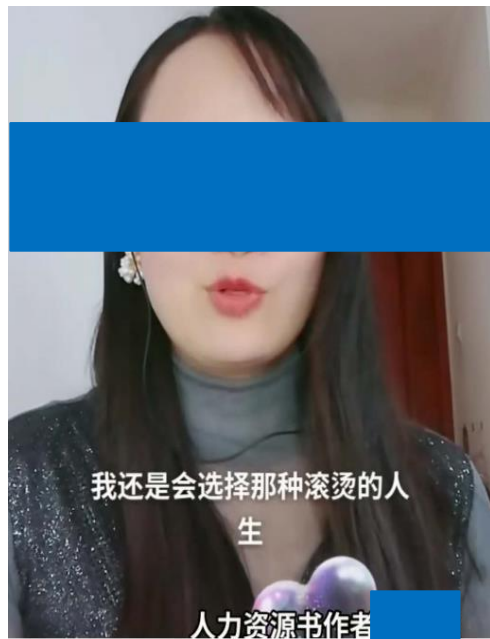


# 视频号需要注意的平台规则

## ▶▶▶▶ 视频号内容不可有诱导导流动作



文案、图片都不可有诱导导流动作



视频内容貌似含人力资源书作者信息被限流。



视频内容导流至个人微信违规被删。



# 视频号需要注意的平台规则

## 视频素材里引用含版权商标或LOGO

右侧案例，由于运用微信官方图标被限制传播。

目前似乎直接引用图形商标都容易引起版权问题。



# 视频号需要注意的平台规则

## 视频素材里引用政治人物图片



你用过#视频号#收藏功能吗？你是不是也越来越觉得视频号像微博？觉得不过瘾点下面文章链接  
#视频号教程#

© 武汉市

微信公众号变成信息流推送，这12个运营习惯必须...  
昨天

☆ 0 👁 38

🗨 0 💬 0 ↻ 2

左侧案例，由于运用微信官方图标被限制传播。

目前直接引用图形商标都容易引起版权问题。

右侧案例，视频内容发布后直接被屏蔽由于看到有讲被号主点赞开通发布功能评论，尝试用“今天给我视频号评论，每一条我都点赞测试”这种说法是否正确做评论区引导。可能内容本身具有导流，文字避掉所有敏感词发了第二遍同样被官方屏蔽删除。

## 诱导评论点赞评论均会被屏蔽

评论区被号主点赞会开通发布功能吗？

视频号推送有什么规律？

80条评论

星翼 4天前  
给我赞，我给咱测试一下，通过获取赞能不能打开视频号权限！

然后被视频号主点赞的话

关注秋叶大叔视频号，分享好书和干货



# 视频号需要注意的平台规则



## 发布非原创视频，可能会有较大风险

- 一方面，视频原创者**版权纠纷**
- 另一方面，平台会进行**违规处理**，  
**删内容，限流，甚至封停账户**



# 视频号需要注意的平台规则



## 视频号后台部分触雷规则

01	恶意注册	批量注册、虚假信息注册、买卖视频号，封杀
02	诱导用户	胁迫、煽动诱导用户分享、关注、点赞、评论等利益诱导
03	刷分刷量	违规
04	骚扰他人	批量发送骚扰信息或垃圾信息
05	侵犯知识产权	抄袭搬运内容被投诉作品马上下架，多次直接会被封号
06	泄露他人隐私	未经授权发布他人身份证ID、联系方式、地址、微信号、照片等
07	发布不实信息的	没有事实基础，捏造事实、隐瞒真相而长生的信息
08	夸大误导类的信息	标题含有危害人身安全、惊悚、极端内容或使用脏话词汇
09	有损未成年人身心健康的	校园欺凌、未成年饮酒吸烟吸毒、婚育、厌学弃学等
10	令人极度不适的内容	不能出现人或动物自虐、自残、自杀、被杀、吸毒等不适内容





# 视频号需要注意的平台规则

## 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](mailto:channels@tencent.com) 去申诉，有朋友是机器误杀，申诉后就解封了







04  视频号设置技巧



# 视频号装修应用基础

## 视频号资料设置入口

### 1、取名

请设计一个容易让人记住的名字。

让粉丝迅速记住你，产生深刻的印象

好昵称三原则：

· · 1 · ·	· · 2 · ·	· · 3 · ·
简单易记	避免重复	突出人设
易于传播	便于搜索	强化定位



# 视频号装修应用基础

## 视频号昵称起名表

根据需求找方法	起名方法	案例
做个人IP/企业品牌	突出个人品牌名	@薇娅viya 、 @李子柒
	突出兴趣	@小葫芦一字马女神、 @警花说 @铁哥说宝、 @纽约酱
	突出专业	@动态设计、 @小泽摄影 @菜心设计铺
品牌宣传	突出产品或品牌	@小米 @DJL大疆创新 @樊登读书会
真名或简称	大家都容易产生亲近感的真名	@梁欢欢 @陈诗远 @我是张怡啊 @老谭 @爽 姐姐说



# 视频号装修应用基础

## 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



# 视频号装修应用基础

## 视频号资料设置入口

### 2、头像

让粉丝一眼认出你

- 视频号从品牌推广角度来讲，头像不建议经常换。
- 视频号用明星头像等于侵权
- 一个讨人喜欢的头像，会更加吸引别人关注你
- 视频号头像对于一个品牌企业、政府机构和高校来说，是一个非常重要的象征，往往代表的是一个LOGO、标志和校徽

头像选择原则：

**真实，有个性，传递品牌信息。**

可以设置自己的真人照片为头像，也可以考虑用卡通形象来代替。

但如果是走专业路线，头像最好不要太娱乐化，以免影响自己的品牌形象。



# 视频号装修应用基础

## 视频号资料设置入口

### 3、简介

简介对于个人、品牌企业、政府机构和高校来说，都是非常重要的信息，往往是一个陌生人了解你的一种重要信息渠道。

视频号简介支持换行排版，也支持插入表情符号，而且支持超过10行以上的简介。





# 视频号装修应用基础

## 视频号优质个人简介参考

### 凉凉同学



### 手机摄影训练营



### 手机摄影



### 婚礼导演



Ps：有人简介带个人微信号，风险自负



# 视频号装修应用基础

## 视频号优质头像设计案例

活力占



老王日记



SoEclass唱歌教学



架构师专栏



Ps: 简介带个人微信号, 风险自负





*05*  视频号内容上传操作入门

# 视频号作品内容入门

## 如何发布视频号作品

- 点击主页小人图标进入我的视频号，点击发表新动态
- 选择从相册选择图片（9个以内）、视频或者直接拍摄
- 配文发送（可带文章链接、话题、地理定位、@好友）

## 发布内容步骤

视频号提供丰富曲库以及表情包、标题等可供选择

- ◆ 上传视频时点击编辑
- ◆ 添加音乐（智能匹配、可搜索、移除视频原声）
- ◆ 添加表情贴纸/标题（根据个人喜好添加）
- ◆ 点击完成



# 视频号作品内容入门

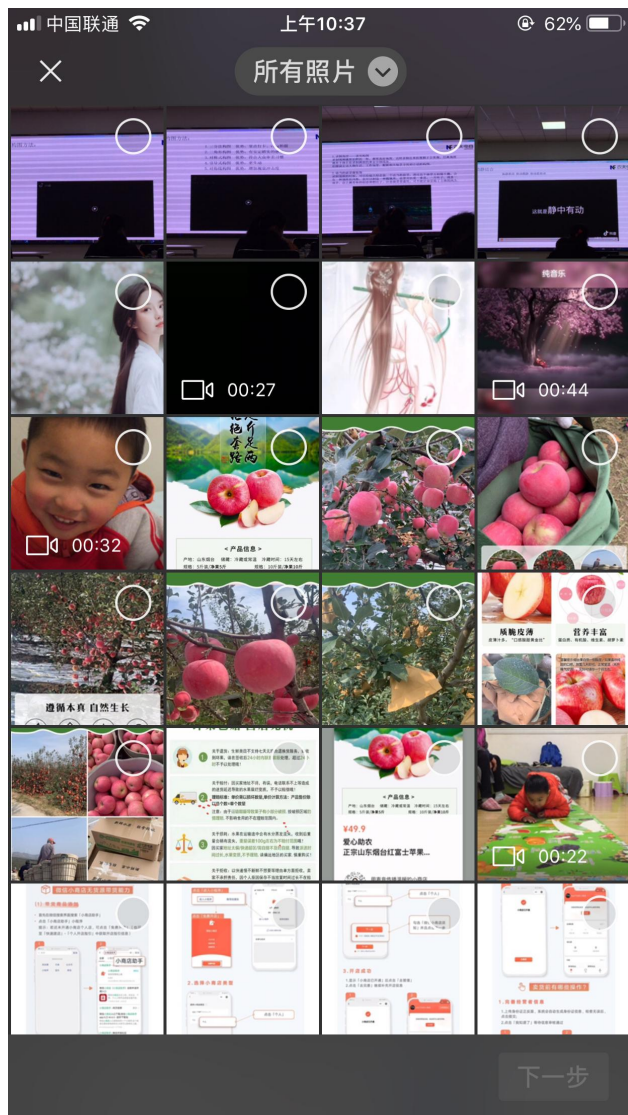
## 如何发布视频号作品





# 视频号作品内容入门

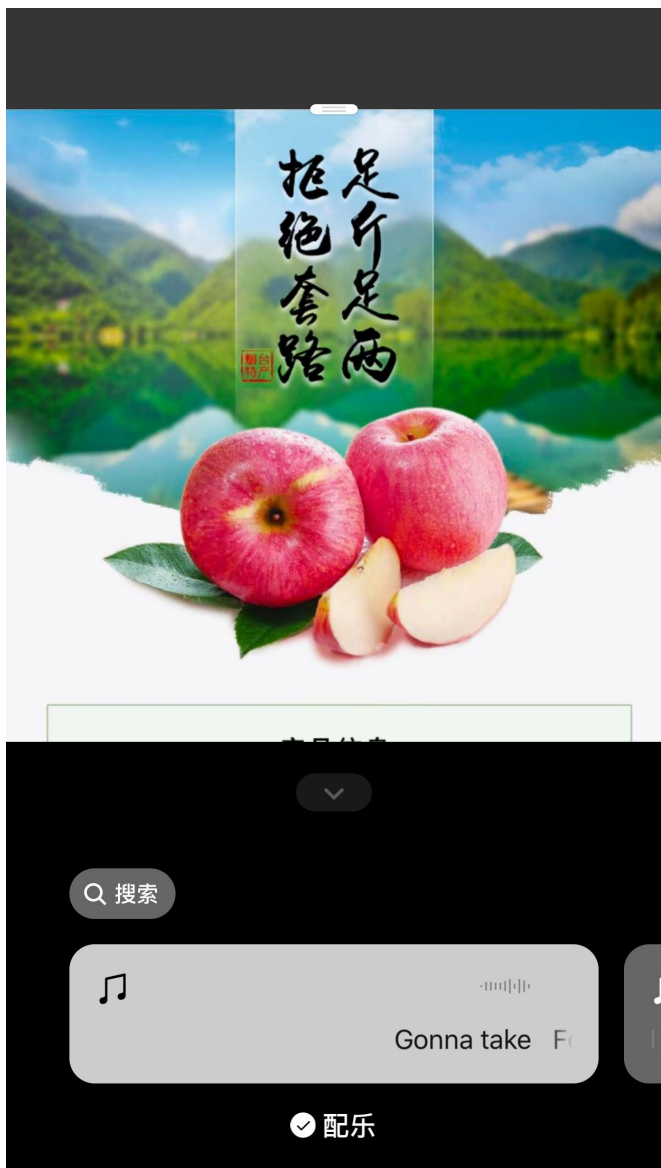
## 如何发布视频号作品





# 视频号作品内容入门

## 如何发布视频号作品



# 视频号作品内容入门

## 如何发布视频号作品



# 视频号作品内容入门

## 视频号内容及展现形式

### 图片

不超过9张图且单张显示，需要手工翻页

### 视频

6.1日大更新后封面可选任意一帧，减少了此前默认第一帧对视频封面设计的麻烦。

Ps：经测试，自动播放的短视频更受欢迎，图片一般会误以为是静止的而滑过。



(图片内容效果)



(视频内容效果)



# 视频号作品内容入门

## 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。



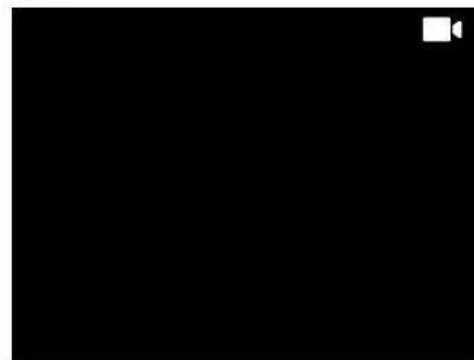
添加描述

**苏州市**  
标记位置，更容易被同城的人看到

扩展链接

火叶大叔自媒体运营(34)

字叶叶



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



# 视频号作品内容入门

## 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。



# 视频号作品内容入门

## 发视频封面和标题方法

- ① 第一种视频开始设置一个标题页。比如肖维野纳，这种视频号分享到微信群，会有一个醒目的封面，封面停留时间你可以设置1秒，给自己一个充分曝光。
- ② 第二种是把标题直观地放在视频的最上面，比如秋叶大叔的视频，进入主页，标题清一色都在视频顶部。





# 视频号作品内容入门

小技巧：竖屏小视频+三行文案+一行文章+地点+两行评论最占手机版面



关于流量经营我还有更系统的打法，我称之为用势能换流量，用流量积累势能，形成一个流量循环，想知道就看下文：

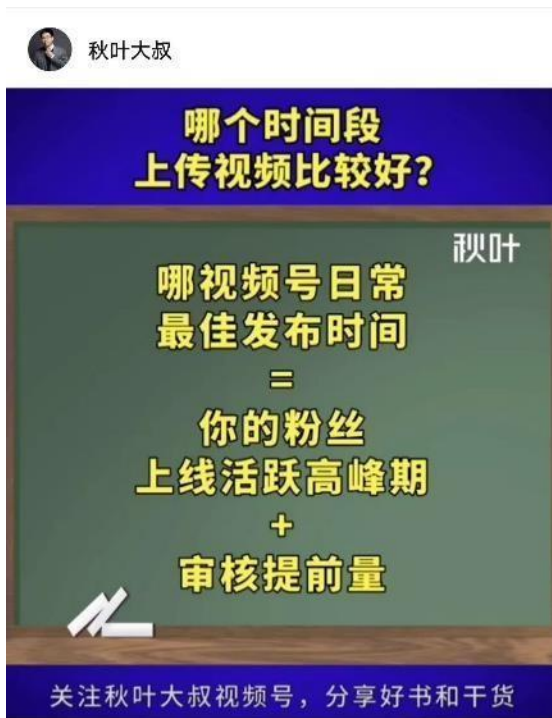
如何运营你的新媒体流量？

武汉市

牧干城：做矩阵，多平台、多账号运营，一方面拓宽流量入口，另一方面留住用户，让流量发挥更多价值。

评论(85)

882



#视频号教程#我一般是晚上9点左右发布#视频号#内容，评论区里来说说你的日常发布时间吧！

没有开通视频号，比着急要邀请码更重要的事情是...

武汉市

评论(24)

154



超过100位互联网大咖参加#2020我相信#接龙点名活动，有什么启发的？话题排名规则是什么？点链接看文章剧透。

#2020我相信#视频号点名活动，你参加了吗？

武汉市

评论(62)

230



# 视频号作品内容入门

## 视频号的功能

- 第一位：评论
- 第二位：点赞
- 第三位：链接微信公众号文章
- 第四位：转发至好友、微信群
- 第五位：分享朋友圈
- 第六位：收藏
- 第七位：不感兴趣
- 第八位：关注
- 第九位：投诉



# 视频号作品制作软件

视频号的视频怎么做的？

· · 1 · ·

手机拍摄  
剪辑

· · 2 · ·

单反拍摄  
单反剪辑

· · 3 · ·

PPT  
动画



# 视频号作品制作软件

## 视频号的内容注意的踩雷点

### 特别注意不要随便带品牌logo

1	视频水印、搬运、未经授权的正版内容片段
2	视频中不能有饮酒、吸烟、危险行为、血腥恐怖、色情低俗等引人不适内容
3	标题不能出现敏感信息、电话、微信、公众号、网站链接等个人信息
4	封面不能出现商标、明显广告用语等敏感信息
5	内容不能出现商标LOGO、二维码、电话、网站链接等诱导信息
6	背景装束不能出现国家机关标识和门牌，公务人员制服、国旗、国徽等
7	不能出现少数民族、宗教、政治、黄赌毒等敏感信息



# 开通微信小商店

# 视频号微信小商店

## 1、个人店—开店流程





# 视频号微信小商店

## 1、个人店一开店流程



# 视频号微信小商店

## 1、个人店—开店流程



上传身份证正、反面照片



# 视频号微信小商店

## 2、个人店—没有货源怎么办？





# 视频号微信小商店

## 2、个人店一带货流程



选择品类

所有类目

全部	食品饮料	家居日用
服饰内衣	鞋靴	美妆护肤
母婴	数码	电脑、办公
生鲜	家具	宠物生活
玩具乐器	家庭清洁/纸品	农资园艺
家纺	酒类	家装建材
手机通讯	汽车用品	钟表
箱包皮具	图书	个人护理
厨具	家用电器	工业品
运动户外		



更多筛选

选择平台

全部平台	京东	拼多多
有赞	唯品会	当当
麦宝		















### 打款疑问

#### 一、打款信息

##### 1、打款信息要求

用户需要进行实名认证和绑定银行卡，即提供姓名和身份证号，以及该实名者对应的银行账号信息，包括：开户行、开户支行、开户省市地区、银行账号。

提交打款信息后，审核结果将在1~3个工作日内反馈。

注：不绑定银行卡则无法完成佣金打款，仅支持打款到实名对应的银行卡。

##### 2、打款信息变更

当前仅支持变更收款银行，用户可以在带货银行卡页面自主换绑银行卡。提交完成后，后台审核通过即完成修改，带货收入页面也会展示新的收款银行信息。

#### 二、打款流程

##### 1、打款规则

打款周期：按月结算

打款时间：腾讯公司结算时间为每个月20日左右，会对系统标记的待结算订单进行结算。其中，待结算订单的定义为，用户在对应的结算周期内下单并确认收货，并且未产生退款以及其他售后纠纷行为，我们会将此类订单标记为待结算订单。



# 视频号微信小商店



## 3、微信小商店手机界面

发布自己的产品





# 视频号微信小商店

## 3、微信小商店 上个人商品

发布自己的产品



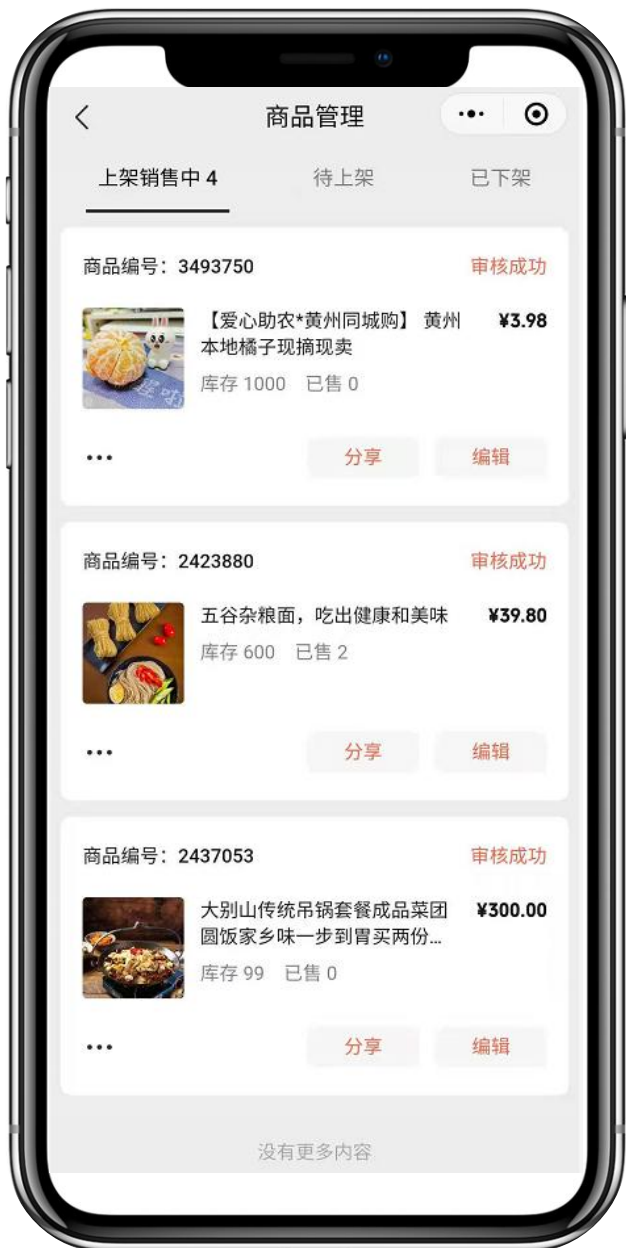


# 视频号微信小商店

点击我的商品【销售中】

3、微信小商店手机上产品

发布自己的产品



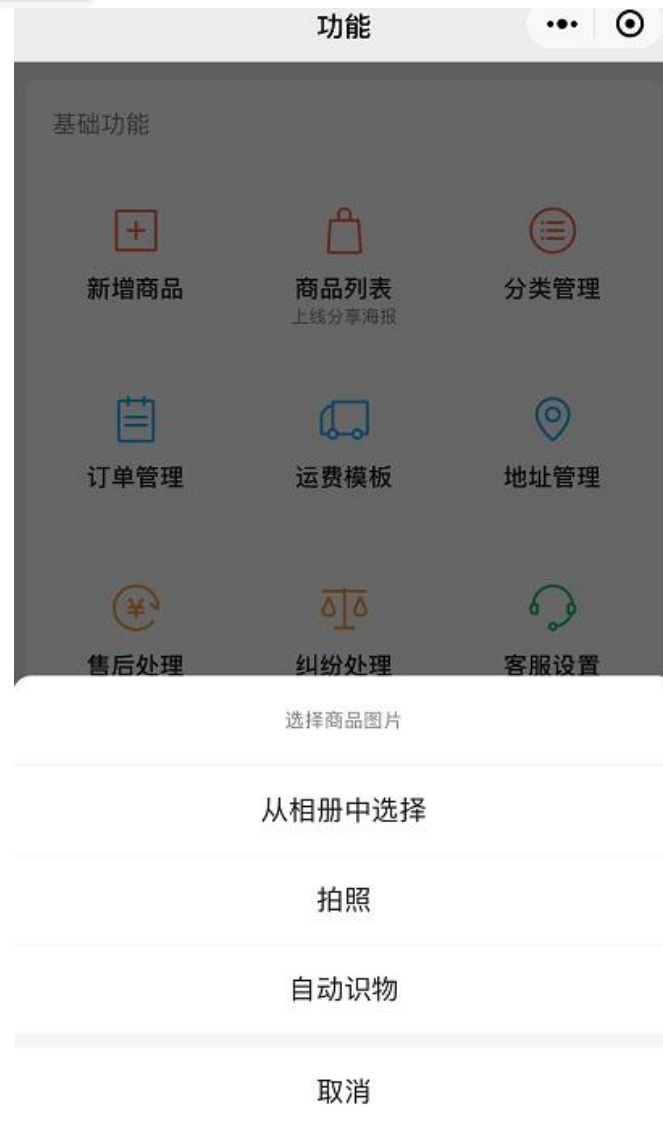
# 视频号微信小商店

## 3、微信小商店手机上产品



# 视频号微信小商店

## 3、微信小商店手机上产品



# 视频号微信小商店

## 3、微信小商店手机上产品



# 视频号微信小商店

点击【功能】----再点击【分类管理】



3、微信小商店手机上产品

发布自己的产品







# 视频号微信小商店

点击【功能】----再点击【运费模板】



3、微信小商店手机上产品

发布自己的产品



# 视频号微信小商店

点击【功能】----再点击【地址管理】



微信小商店  
手机上产品

发布自己的产品



# 视频号微信小商店

点击【功能】----再点击【账户资产】



微信小商店  
手机上产品

发布自己的产品



# 视频号微信小商店

点击【功能】----再点击【店铺数据】



微信小商店  
手机上产品

发布自己的产品



# 视频号微信小商店

## 【优惠券-创建优惠券】



微信小商店  
优惠券设置



# 视频号微信小商店

## 【优惠券-创建优惠券】

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

 1/9

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 >





# 视频号微信小商店

## 4、查看是否有订单？



**注：待付款的不要发货！！！！**  
**24小时内会自动取消订单**



## 4、查看是否有订单



## 4、查看是否有订单



# 视频号微信小商店

## 4、查看是否有订单



选择发货方式

自己联系快递



无需快递

**适用于同城自己送货！！**



# 视频号微信小商店

## 4、查看是否有订单



# 视频号微信小商店

## 4、查看是否有订单



**注：待发货变成了0**





## 4、查看是否有订单



# 视频号微信小商店

## 5、视频号关联小商店

1



2



# 视频号微信小商店

## 5、视频号关联小商店

3

- 点击「我的小商店」进行小商店绑定
- 选择需要绑定的小商店账号



4

- 点击「关联小商店」即可完成绑定
- 绑定完成后会弹出提示窗，提示「关联成功」



# 视频号视频添加商品链接

## 视频号视频添加商品链接

"517我要吃"美食直播  
视频号直播官方活动>>

今日数据 05/10 14:51

支付金额	订单数	访客数
¥0.00	0	0
昨日 ¥0.00	昨日 0	昨日 2

我的商品

3	0	+
销售中>	待上架>	新增商品

营销工具

优惠券 限时抢购

上架销售中 3 待上架 已下架 3

商品编号: 30804406

 【生和熟多规格可选】2020年四粒红花生果红皮花生米原味... ¥19.90  
库存 20 已售 0

分享 编辑

商品编号: 30790478

 新货【生和熟多规格可选】红皮花生米四粒红花生果原味红... ¥19.90  
库存 20 已售 0

分享 编辑

图文 海报 视频

编辑 保存视频

视频号 文案链接 投放指引

数量有限 抢购 快秒杀: 19.9元  
扩展链接: <https://mp.weixin.qq.com/s/cuwJnma3M3PZtg0SFWqz5g>

复制

聊天和朋友圈 文案链接

数量有限 抢购 快秒杀: 19.9元  
优惠下单: <https://mmbizurl.cn/s/MBe9hMNRG>

复制



# 视频号视频添加商品链接

## 视频号视频添加商品链接





# 视频号微信小商店

## 6、视频号直播关联小商店

1

- 进入微信-「发现」界面，并点击「视频号」进入视频号界面进入
- 视频号界面后，点击右上角「个人」按钮进入视频号菜单页面



2

- 下滑菜单即可看到「发起直播」按钮，点击按钮进入直播界
- 点击「直播」即可发起直播







## (一) 直播事项与规则

- 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

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

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

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

直播封面选择：

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



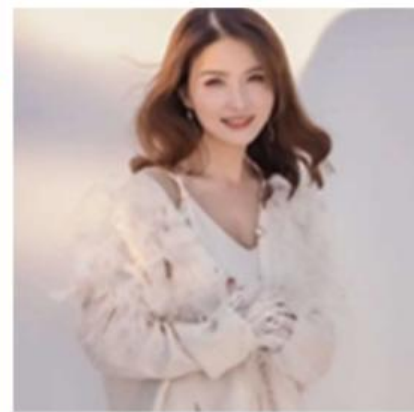
空姐直播，表现职业特征



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

直播封面选择：

### 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

直播标题选择：

### 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XXXXXXXX  
**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

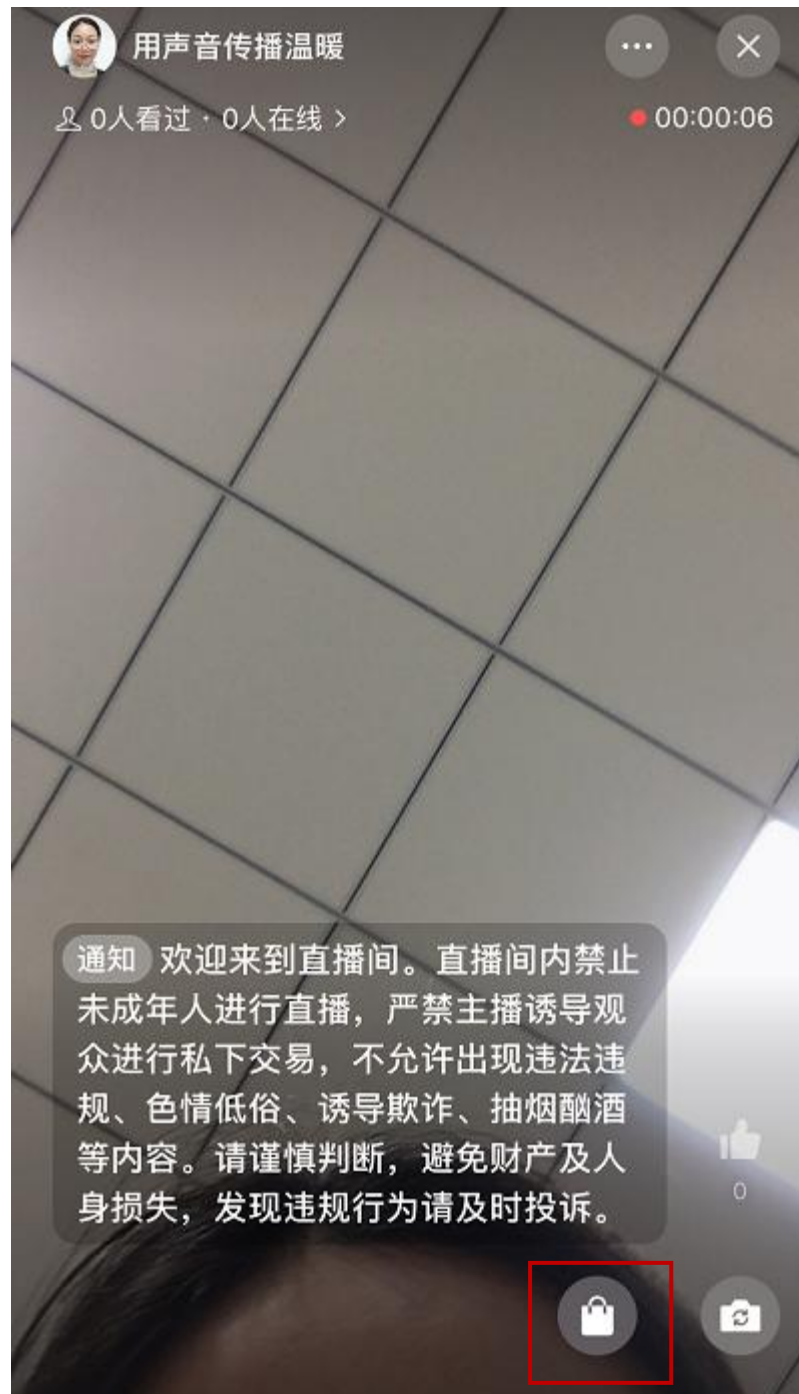
- 1) 直击受众痛点  
**本**主播专治各种不开心



# 视频号微信小商店

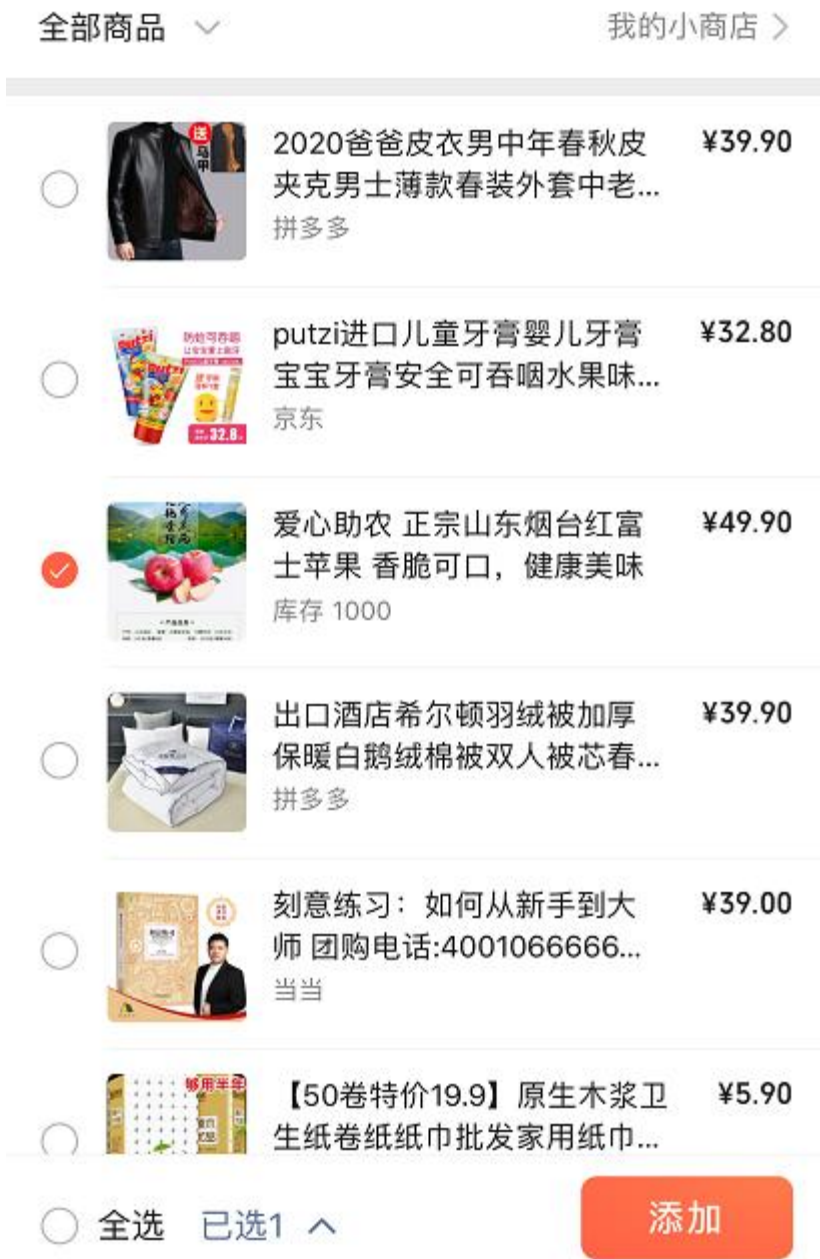
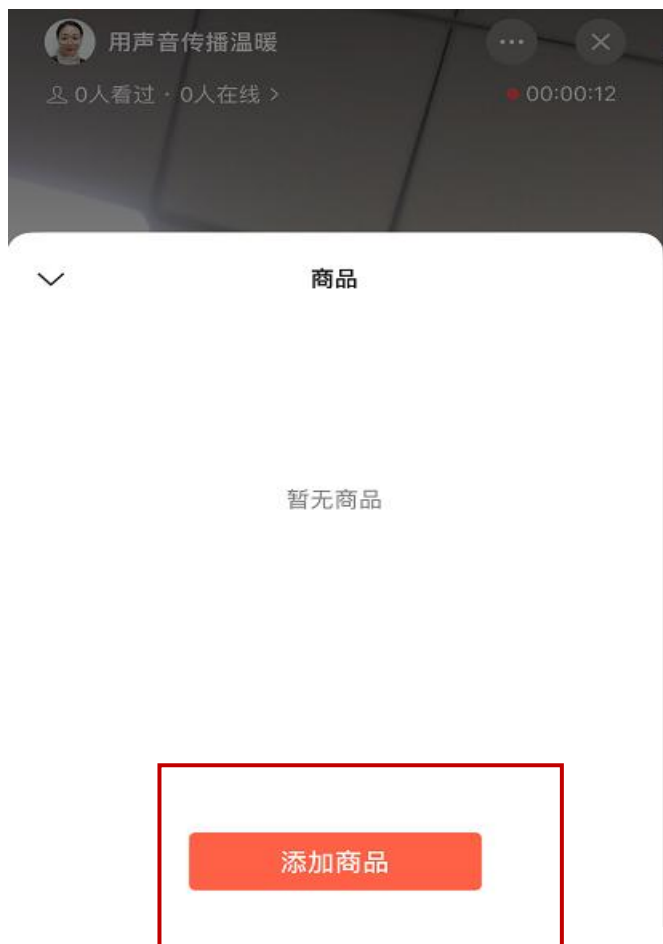
## 6、视频号直播关联小商店

3



# 视频号微信小商店

## 6、视频号直播关联小商店



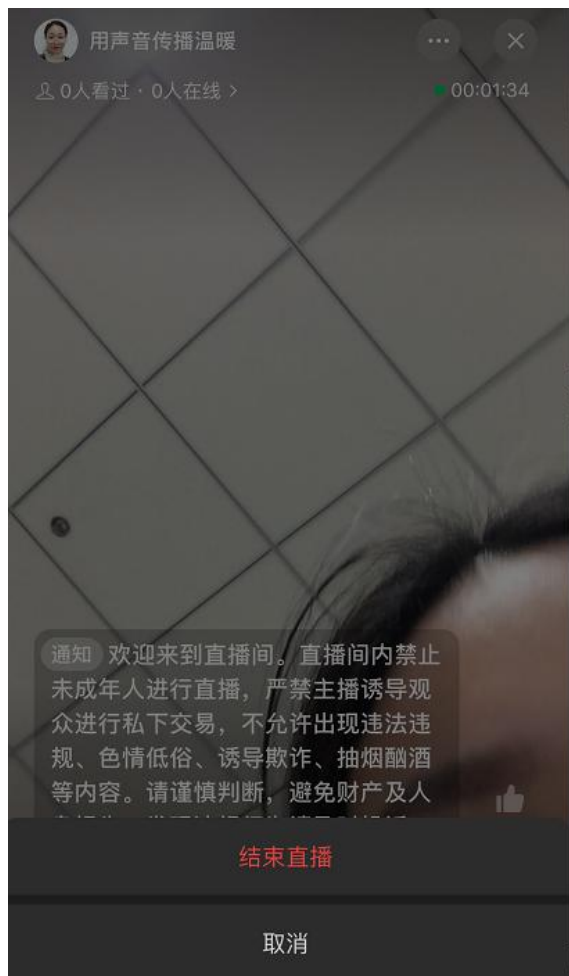
# 视频号微信小商店

## 6、视频号直播关联小商店



# 视频号微信小商店

## 6、视频号直播关联小商店



- 关闭直播后，可以看到本场直播的「观众总数」，获得「喝彩」数，以及「新增关注」数，点击「完成」即可返回视频号界面





# 视频号微信小商店

## 7、视频号的二维码在哪里？





# 视频号微信小商店

## 8、小商店的二维码在哪里？





2020

谢谢观看