

抖音短视频

品牌账号运营合作方案

汇报人：XXX





目录

contents

1. 短视频重要性

2. 合作运营思路

3. 双方合作方式

第一章

短视频新媒体营销的重要性



一、短视频新媒体营销的重要性

流量是
一切生意的本质
不管是线上还是线下



一、短视频新媒体营销的重要性

流量在哪，用户就在哪，品牌就应该在哪布局

不管是从用户数量还是用户使用时长，短视频和直播都已经是占用人们日常使用时间最多的媒体形式。

轻量化的内容营销时代，短视频和直播以**64.1%**的增长率领跑全网媒体。

“流量在哪里，企业就应该在哪里布局”，短视频和直播对于企业、品牌商来讲，意味着庞大的受众群体和不可估量的商业潜力。



一、短视频新媒体营销的重要性

“公司产品”品牌要想提高知名度和曝光度，就一定要在新媒体进行布局。

用户的信息获取和社交活动大部分在新媒体平台和社交平台进行，**新媒体和社交平台成为流量的聚集地。**

(特别是抖音、快手等短视频平台)



短视频内容具有丰富性和形式的多变性、与用户之间强烈的互动性、去中心化的传播特点



为企业提供碎片化、沉浸式、体验式和立体化的营销方向



能更加有效地链接目标客户群体

第二章

“公司产品”抖音IP运营思路



二、“公司产品”品牌分析-现状分析

优势

- ① “公司产品”品牌背书，具备信任度基础，有利于快速拉近客户。
- ② 品类在国内经过二十多年市场培育，市场前景巨大。

VS

劣势

- ① “公司产品”新品类，新媒体平台基本没做，特别是“内容+传播”（短视频/直播）主流媒体阵地。
- ② 业务开展较传统，未开展线上业务及推广。

二、‘公司产品’ 品牌内容+传播营销

抓住短视频+直播的红利机会，利用抖音等新媒体工具布局线上内容+电商业务，实现传播销售一体化。



传播销售一体化

疫情的不稳定性给企业带来了前所未有的打击，但反过来看也是一次机遇，疫情助推短视频和直播的趋势也将成为常态，“公司产品”应该顺应趋势率先布局线内容+电商业务，抢得行业先机，实现传播销售一体化。

二、品牌内容+传播营销

利用抖音、快手等新媒体平台，抓住“内容+”风口，建立“公司产品”品牌的私域流量池

抖音、快手等短视频平台的崛起将品牌营销时代转入人格化营销时代，内容是核心，产品给内容赋能。

“公司产品”抓住“内容+”红利期



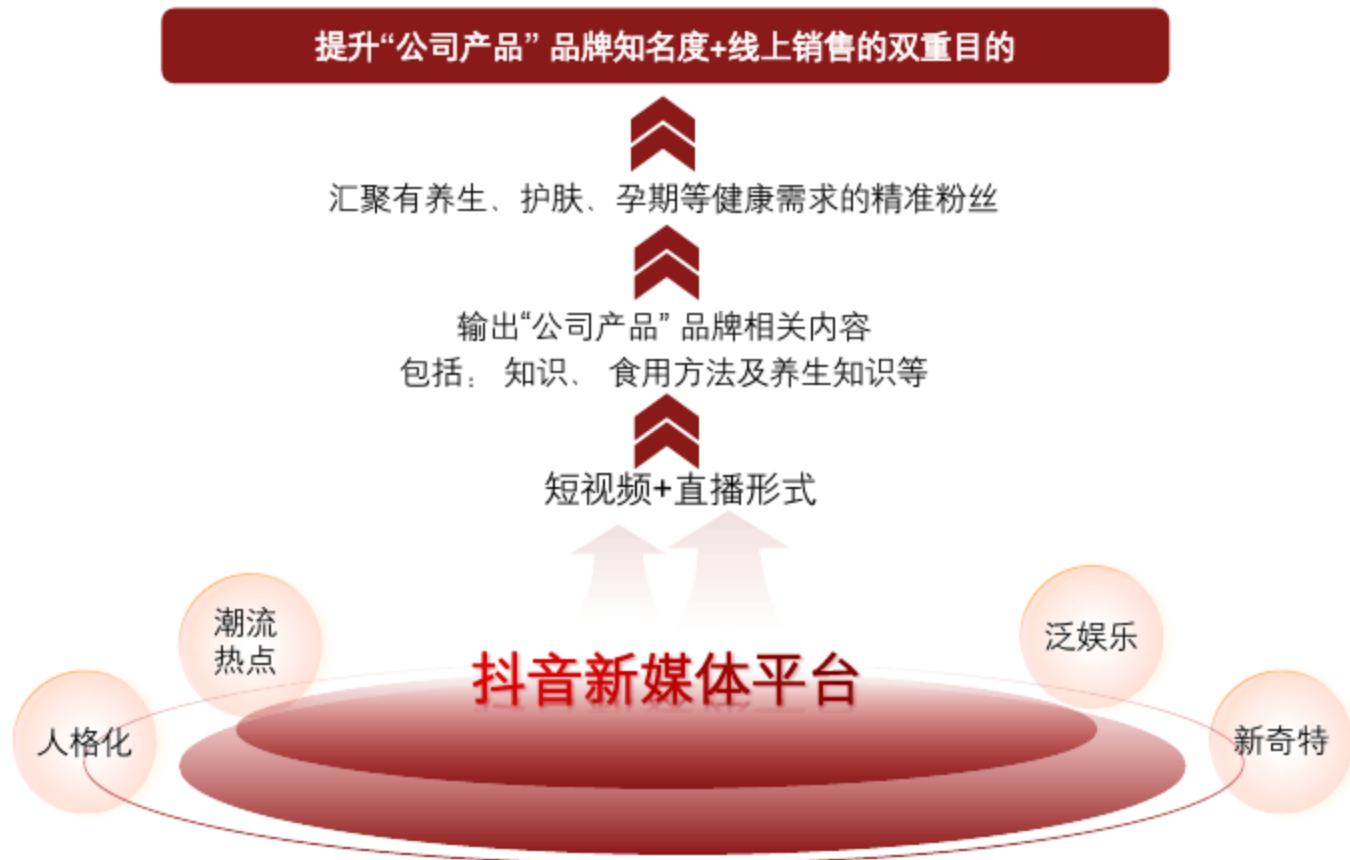
建立自己的品牌输出阵地



形成“公司产品”品牌的私域流量池



二、‘公司产品’ 品牌内容+传播运营思路



二、“公司产品”抖音IP运营思路

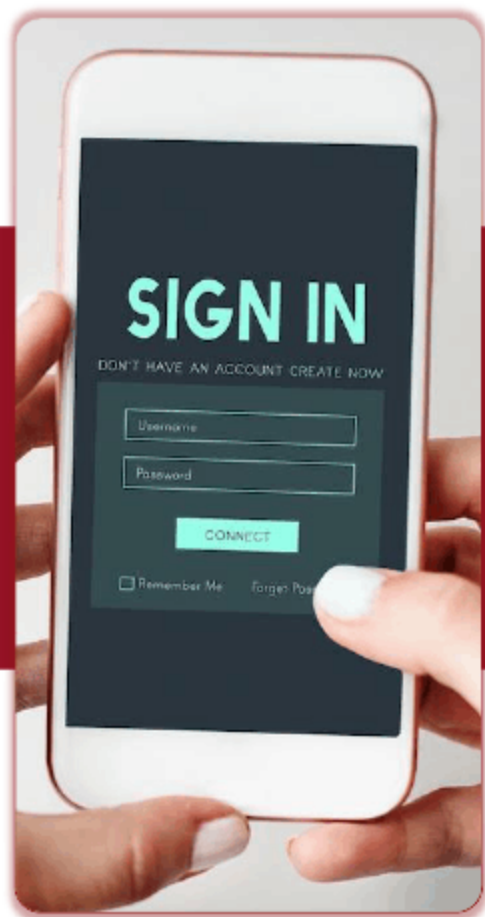
1、开设抖音蓝V账号，建设品牌知名度和项目招商入口

(1) 账号注册

注册“公司产品”（暂定）抖音蓝V账号，并进行基础资料设置；

(2) 账号人设定为

资深公司产品从业者、公司产品文化传播者、轻投入创业导师等。



二、品牌内容+传播运营思路

2、重点环节

(1) “公司产品” 抖音账号的人设定位

品牌人格化营销时代，“公司产品”的IP定位 养生行业的“知识官”、“代言人”和“践行者”。

(2) 营销型短视频内容的制作输出

“公司产品”短视频内容前期要弱化品牌直推内容，通过分享 知识、食用场景、养生美肤等内容吸引精准粉丝的关注，实现大流量曝光，将私域流量池最大化。

(3) 线上直播销售

利用好抖音平台规则（不触线），做好账号信息布局，通过直播电商运营，建立抖音直播电商销售转化。



二、‘公司产品’抖音IP运营思路

2、开通抖音直播电商服务

直播内容

以公司产品文化和公司产品知识为切入点，结合不同人群、场景和时节，进行内容制作和输出。

直播方式

以潜在顾客群体感兴趣的公司产品知识和公司产品文化内容为主，通过聊天的沟通方式，建立粉丝感兴趣的内容和沟通纽带，同时加入公司产品叶类商品进行销售。

直播服务

以直播托管的方式，包括：直播间打造、直播风格定位、主播培训、直播运营、流量投放等服务。



二、‘公司产品’抖音IP运营思路

内容方向

IP形象定位

账号以你公司产品及相关产品品鉴为切入点，通过展示‘公司产品’供应链、产品和不同场景的优势，树立一个对公司产品品质、公司产品文化行业自身认识和专业追求的人格化品牌形象。

精准粉丝定位

再通过内容+精准推广，提高‘公司产品’品牌知名度，吸引有创业和寻找项目需求的精准粉丝。



第三章

抖音IP运营合作方式



三、合作方式



合作方式

抖音平台全托管服务，
包括：账号定位、文案
撰写、视频制作、直播
运营、私域转化等。



具体合作内容

包括“公司产品”抖音账
号的：品牌IP规划、账号
注册、养号、内容定位、
脚本文案、视频摄制、分
发、直播运营等。



需配合事项

- ①专业内容知识的提供
- ②公司资源的配合协调
- ③特殊推广及相关支持

三、合作方式

全托管服务，具体内容为：

项目名称	项目内容	备注
IP人设打造	账号IP人设设立，并根据运营及时微调	短时间内调整
主页打造	包括：头像、简介、联系方式设置等	
内容规划	根据平台规则和视频内容热度进行及时优化	根据平台内容饱和度调整
脚本文案	视频及活动脚本、文案的编写	
视频制作	视频拍摄、视频剪辑等	出差另行商议
账号运营	后台运营、热点话题参与、评论区运营、辅助直播等	
招商推广	通过DOU+、cpm信息流等进行精准招商	根据实际情况确定
活动策划	辅助招商等活动创意策划	
直播服务	直播间打造、直播风格定位、主播培训、直播运营、流量投放	

三、合作方式

项目名称	项目内容	标准	费用	时间
基础服务	文案撰写、视频拍摄、视频制作、内容宣发	10条/月	3W/月	三个月
	视频内容曝光	5万次/月		
	账号运营后粉丝数	2W+		
直播服务	直播间打造、直播风格定位、主播培训	直播前	2.5W/月	
	直播运营、流量投放	直播中		
费用总计：		5.5W/月*3月=16.5W (可10W现金+6.5W公司产品)		

三、合作方式

合作内容及费用

项目名称	项目内容	目标	周期	费用预算	备注
视频内容制作	账号IP人设定位、内容规划	设定2-3个内容方向	12个月		10条/月
	视频脚本撰写	5W+曝光/月			
	视频拍摄、剪辑				
直播电商	直播运营	1、GMV2000万； 2、粉丝数10万+			直播运营、数据分析、复盘等
	千川投流				
费用总计：					

三、合作方式

合作时间

自202X年X月XX日起至202X年X月XX日止。

THANKS



汇报人：XXX