



零一裂变

视频号全链路营销 解决方案

领先的视频号&直播&私域一体化运营服务商

视频号企业内训

短视频制作

大促直播专场落地

付费流量代投

直播私域运营

品牌日播方案落地

直播预约工具

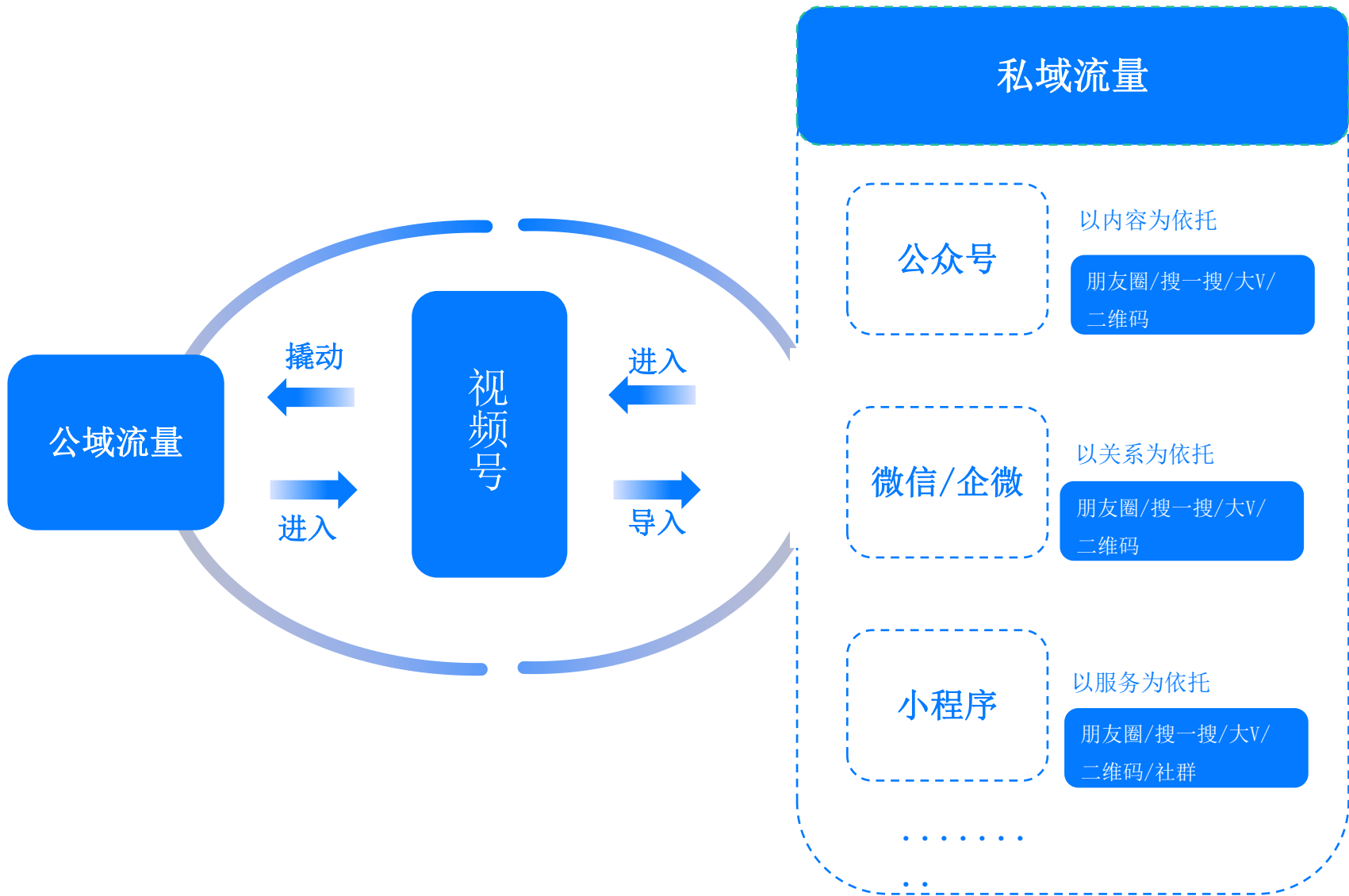
品牌品销效新战场
打造微信生态完美闭环

滚雪球逻辑：

在视频号直播间内导入私域，平台会根据导入质量发放流量券，撬动公域流量进入直播间。

通过有效承接，将公域流量导入品牌私域，并通过高效承接，以此增量再撬动同等规模公域流量。

以此循环，整体赋能品牌的品销效，为品牌创造第二增长曲线。

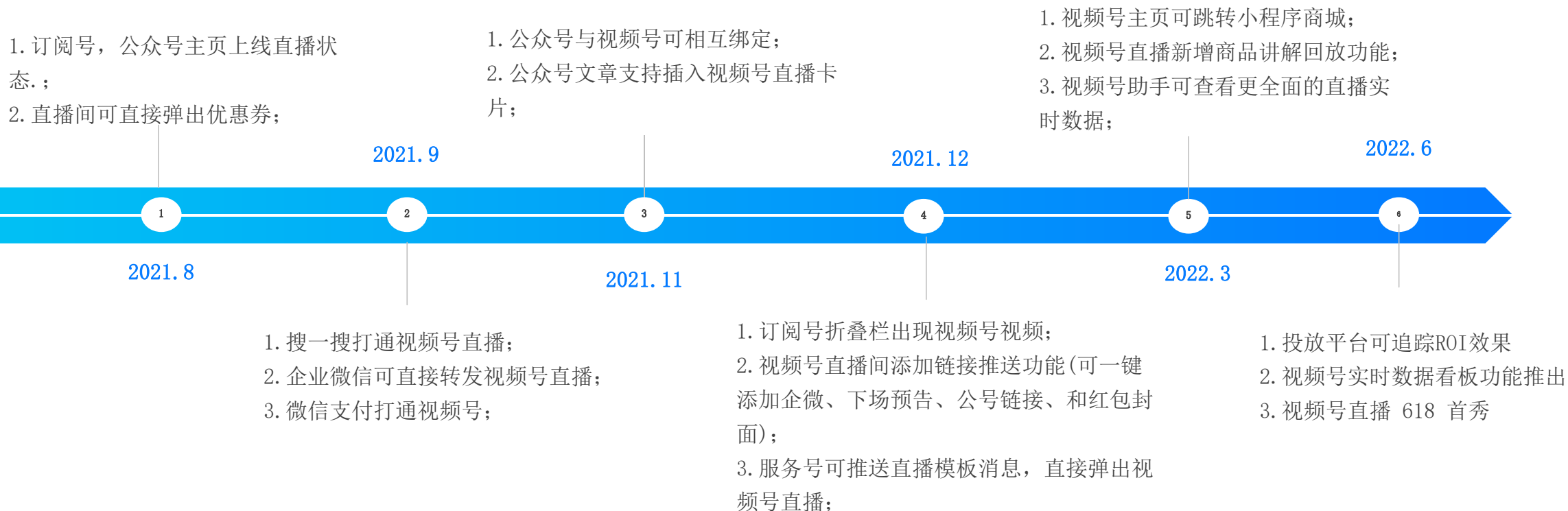


视频号功能高频更新，大盘10倍增长直逼千亿量级



视频号商业化进程加速
半年内迭代20+核心功能
电商大盘同比增长1000%

在2022年，微信视频号进行了功能快速迭代，同时推出了众多玩法并完善功能，如：站内投放系统升级、实时数据看板升级、短视频橱窗功能、直播间可直接弹出优惠券、企微支持转发直播间等，2022年年的月均大盘数据超100亿，远超2021年的全年成交总额，保守完成1000亿年度目标。



视频号MCN：首批入驻平台的服务商

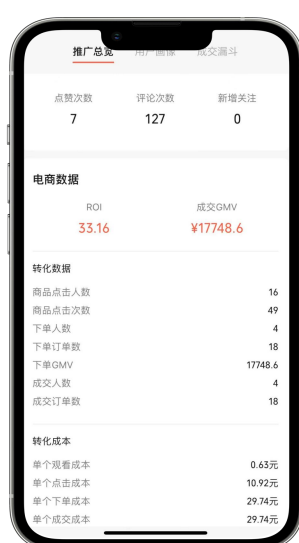


首批视频号招商服务商
首批视频号培训服务商
首批视频号代运营服务商
首批视频号账号孵化服务商

1000+
零一MCN签约达人数量

3000w+
月度GMV

2亿+
总GMV产出



旗下签约代表达人



大漂亮护肤
美妆博主



普洱源头
余干县高峰商贸部



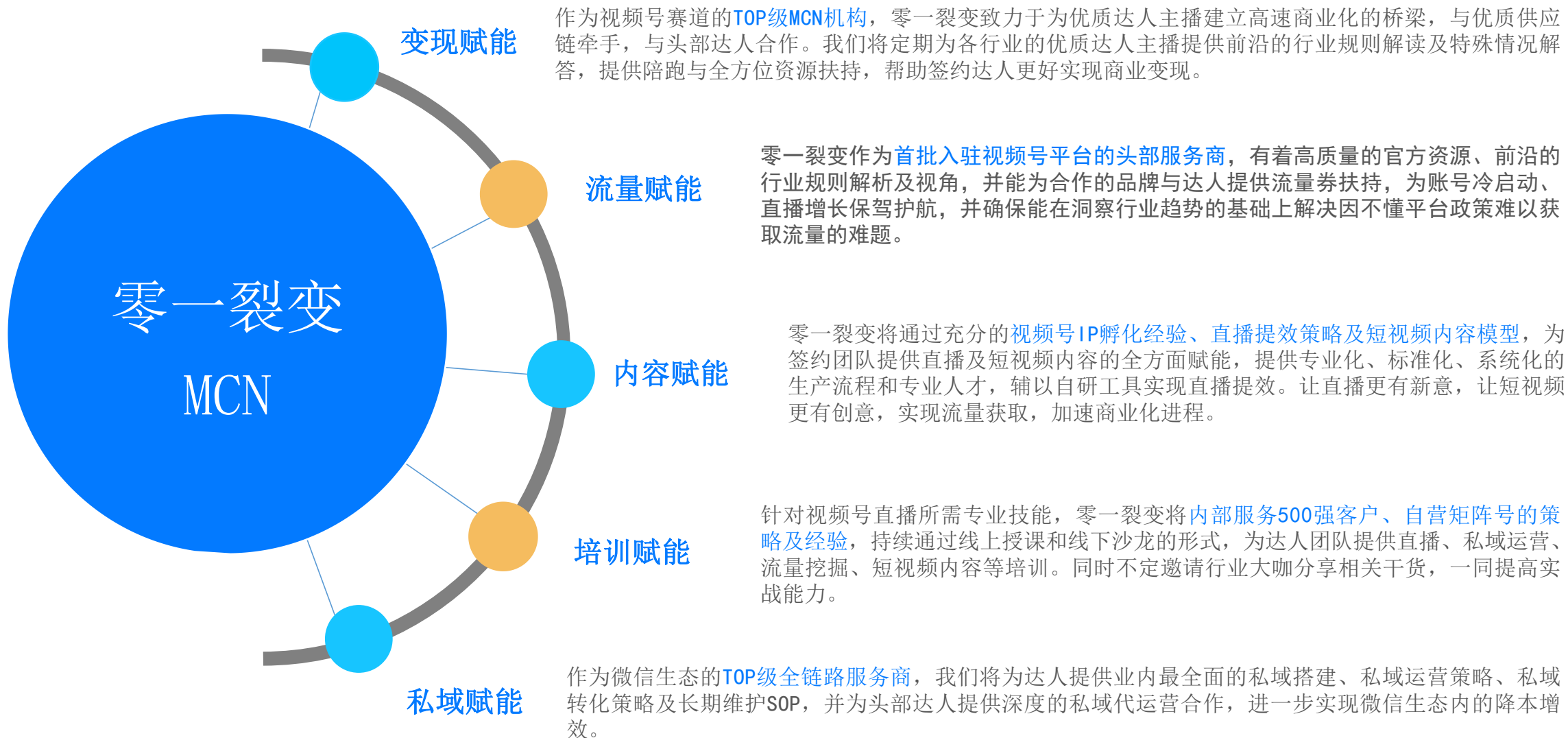
选品女王老钟驾到
美妆博主
广东 珠海 女



梦云好物优选
景德镇耀金品牌管理有限公司
江西 景德镇



视频号MCN：为达人孵化、培训、变现全链路服务



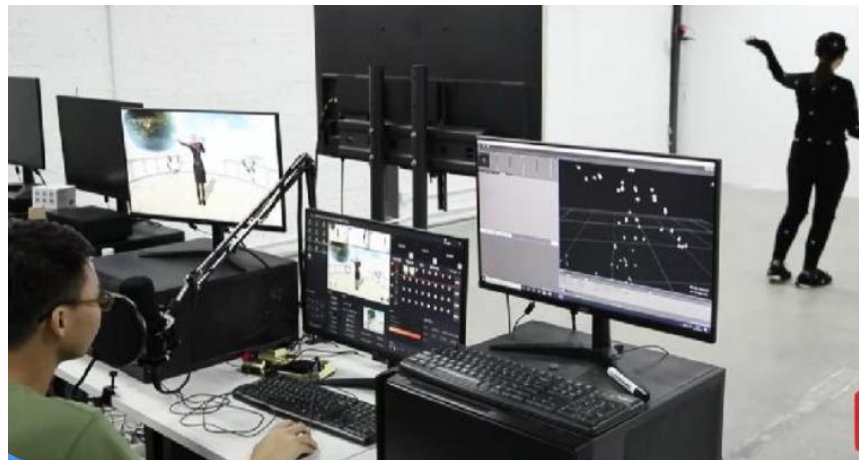
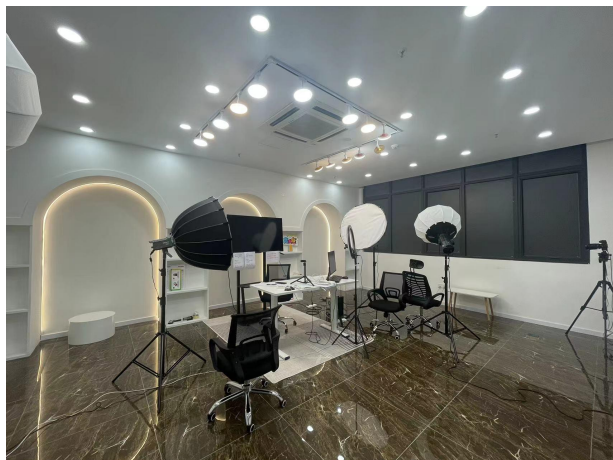


横跨广深两地，数千平方米直播基地实景



零一裂变

完备设备体系



线上直播效果

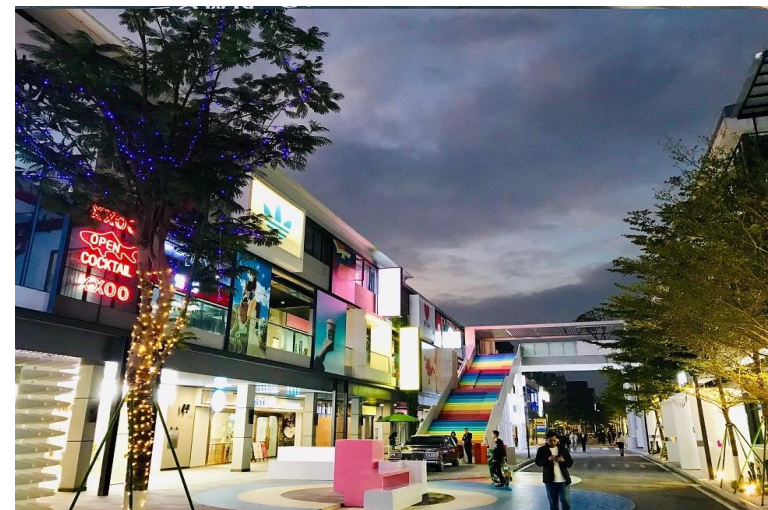




横跨广深两地，数千平方米直播基地实景



零一裂变



创意短视频，种草品宣合二为一

以品效合一为导向，从账号前期定位到脚本创意、视频拍摄、视频剪辑，到账号运营、策略调整、粉丝变现，提供专业的短视频内容策划制作、一体化的整体流量运营解决方案，让企业产品&服务真正实现：真实、精准、高效、最具性价比曝光。

短视频引流直播间



创意视频案例



剧情视频案例



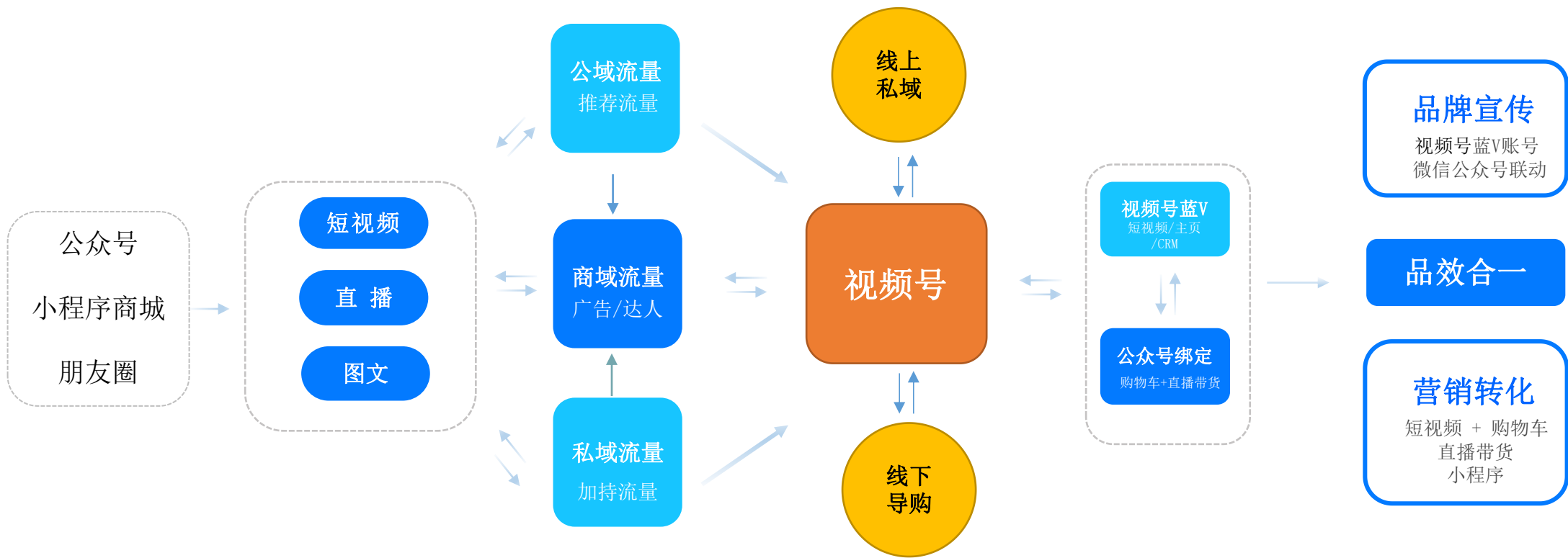
级别	入门	进阶	线下特训营	企业内训
交付形式	社群直播	录播课 社群长期服务	线下集中特训	企业内训
适用人群	视频号零基础 希望在视频号领域开拓新机会的人群	具备其他直播平台经验， 希望转型探索视频号蓝海赛道的人群	具备其他直播平台经验， 希望快速转型探索视频号蓝海赛道的人群	面向希望在视频号搭建新营销阵地的企业
课程大纲	* 行业趋势解读 * 直播策略入门	* 行业趋势解读 * 直播策略进阶 * 全渠道导流方法论	* 行业趋势解读 * 直播策略进阶 * 全渠道导流方法论 * 现场实操演练	* 企业现状诊断 * 行业趋势解读 * 直播策略进阶 * 全渠道导流方法论 * 现场实操演练 * 直播间陪跑及搭建
课时	10节	35节	2天	2天

全链路拆分，针对性地设计完整的赋能策略



视频号流量品效合一营销闭环

品牌导流/精准触达人群/精细化运营/个性化沟通



零一品效合一
5维赋能体系

内容赋能

短视频创意内容
直播内容策划

流量赋能

公域流量引流
服务商流量扶持

运营赋能

品牌自播代运营
短视频内容服务
直播-私域代运营

技术赋能

直播预约裂变工具
全渠道流量打通

品效赋能

品牌宣传
短视频/直播带货



视频号直播全流程盘点



零一裂变

直播前

直播中

直播后

人货场筹备

团队搭建及岗位分工

直播场景搭建

直播商品货盘

保证直播高效产出

与商业广告部实时沟通调整投放策略

结合直播数据情况做出直播间实时调整动作

直播场上的排兵布阵，连接主播团队和支持团队

数据复盘分析，持续迭代

带领团队复盘

直播推广

视频号预热

公众号预热

社群、朋友圈预热

小程序预热

直播间用户引导回流到私域

直播间设置引流诱饵

直播间弹窗企微

主播引导用户添加企微

私域承接SOP

根据复盘情况及直播数据
做出下次直播优化策略

根据本次的直播数据及复盘情况
对于下场直播间的投放及策略进行相应
调整优化

零一自研 - 预约裂变系统



零一裂变自研，基于微信生态的圈层效应，针对视频号直播预约数设计了**预约任务宝裂变**、**预约抽奖裂变**、**预约团长**等玩法

- 自建技术后台，可实现 **2 级裂变**，大幅提高分享范围
- 技术实现二次提醒用户确保观看率，**带动直播间GMV**
- ROI为传统图文裂变玩法的**2倍以上**
- 将裂变后的开单周期从**1周**以上缩短至**2天之内**

数据成果

零一在为某头部母婴品牌策划618大促专场时，通过直播预约抽经玩法，仅对10万用户进行触达，实现了7000k+的用户裂变

ROI高于常规裂变**2倍以上**

裂变用户UV值高达 **3 以上**



> 3

裂变用户UV价值



24%

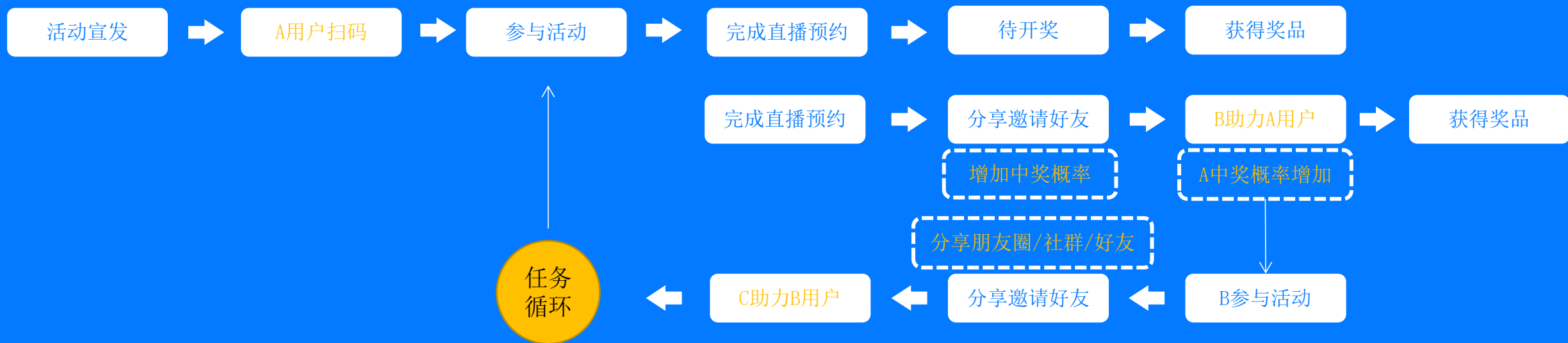
裂变完成率



7942

贡献预约人数

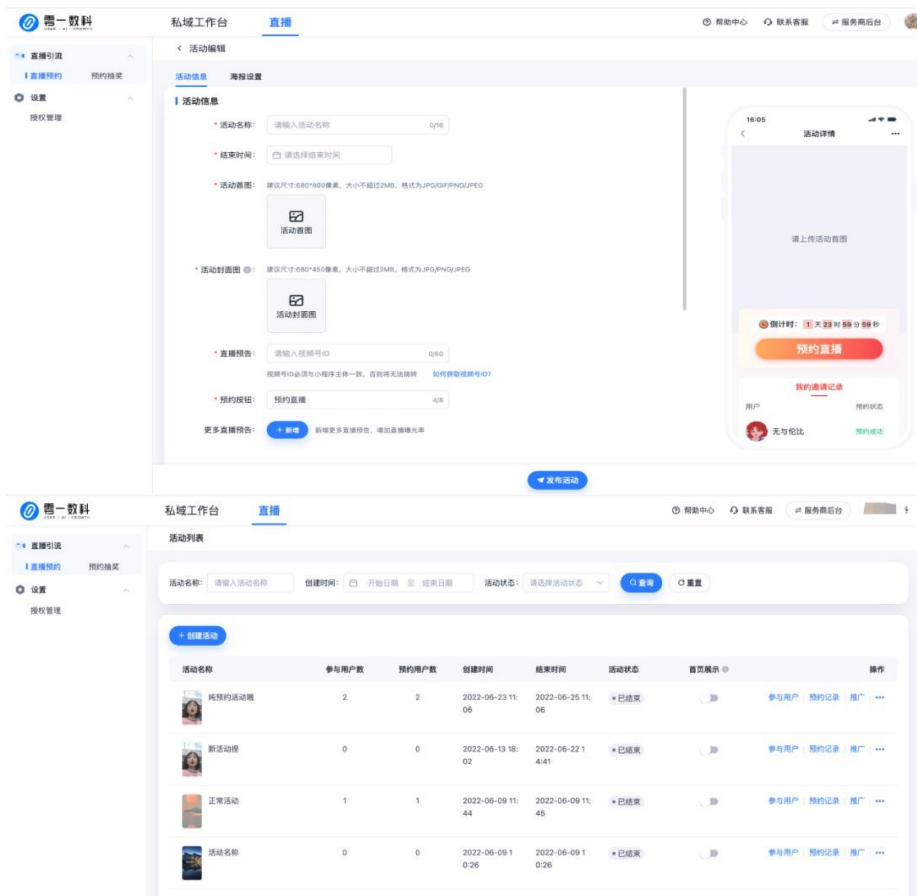
创造社交裂变的第二增长曲线



预约邀请工具界面



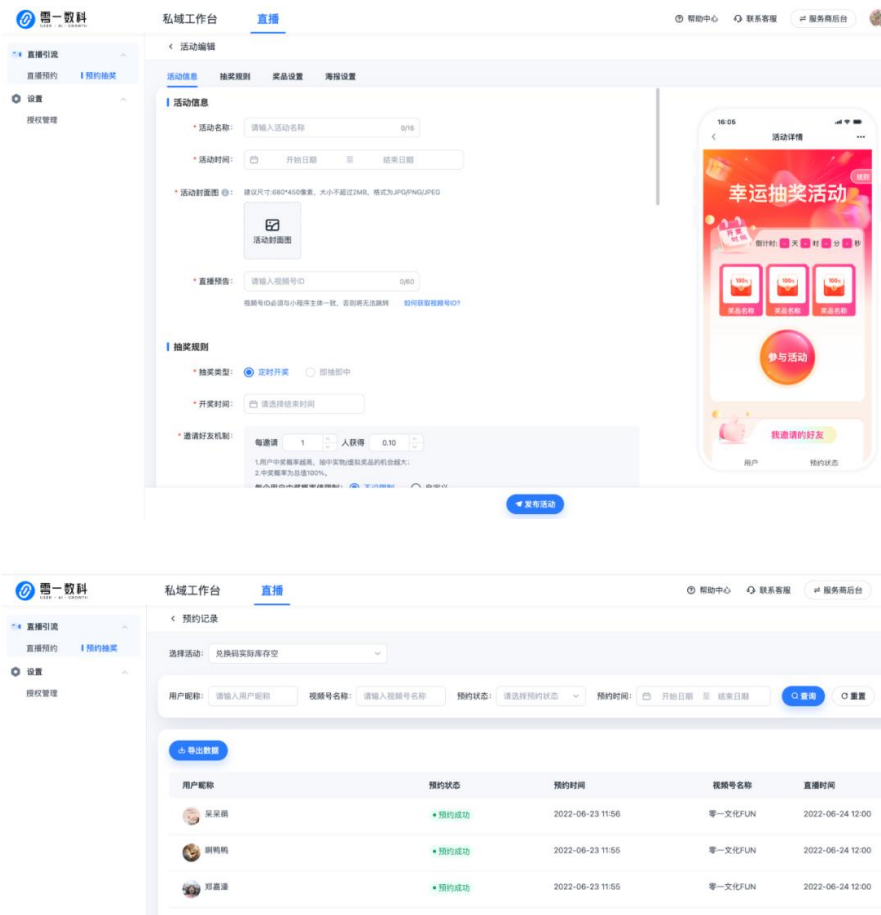
预约邀请工具后台



抽奖邀请工具界面



抽奖邀请工具后台





我们能提供的全链路服务...



零一裂变

品牌视频号自播

品牌大促专场策划及落地
品牌日播体系策划及落地

直播预约裂变工具

预约任务宝、抽奖裂变玩法
二级裂变，扩充分享面
社交裂变的第二增长曲线

付费流量代投

首批入驻官方服务商
每月巨额流量券扶持
官方前沿流量规则及策略研究



短视频内容制作

一站式定位诊断、方案落地服务
真实、精准、高效、最具性价比曝光

视频号企业内训

零一百万级操盘手讲师团队
培训共建高质量直播团队
快速入局，取得关键结果

直播私域代运营

高效承接直播间公域流量
深挖单个用户价值
全生命周期运营策略



零售商超：8号仓奥特莱斯

线下店播 / 咨询代教陪跑 / 私域代运营



零一裂变

整体运营思路

项目始于21年12月中旬，为8号仓奥莱零售商超内的入驻门店，提供店播及咨询代缴服务。

直播品类横跨鞋服、箱包、个护、轻奢饰品，一个半月期间内完成了28场直播、近100万的GMV产出。

其中，市外订单占比持续超过 70% ，并有效沉淀到私域中，为门店和商超带来了新的增量，大幅扩大商超品牌的影响力辐射范围。

在结束驻场代播后，大幅提升8号仓奥特莱斯的视频号直播间权重，并沉淀了一系列SOP。咨询陪跑结束后，品牌方接手持续直播至今，场观及转化数据非常稳定，已成为商超的新增长点。

导入私域撬动公域

- ✓ 开播前通过推文/社群/朋友圈/1v1私聊等方式，将私域流量导入直播间，引导播前预约
- ✓ 开播中二次触达私域用户，打造开播后的黄金半小时，冲起30分钟的各项数据,提高直播间权重，确保公域流量的持续进入
- ✓ 开播中设置企微弹出频次，通过主播话术和私域承接配合，将公域新流量导入企微

打造高权重视频号

- ✓ 每天固定时间开播，养成用户对直播间的认可度与购买心智
- ✓ 人：主播定向培训赋能，提炼话术、产品卖点，保证主播直播时的讲解力度与效果
- ✓ 货：优化引流款/普款/利润款的选品排布策略，提高整体ROI
- ✓ 场：线下门店实景直播，营造场景体验感，构建强购物氛围

零一团队代播实操

- ✓ 直播团队入驻现场，专业主播、运营、中控、场控提供落地实操
- ✓ 精选品牌，针对各品牌特点定制直播方案，分析直播间用户画像，实现精准选品
- ✓ 深入研究流量机制，精细化复盘每场直播，持续迭代直播策略，驱动数据增长
- ✓ 合理设置直播档期，把控优惠力度，打造用户对直播间的消费认知

数据成果

通过对流量规则的洞察、对已有方法论的运用

新账号首播：场观突破10万 + GMV 突破10万+



母婴个护：某头部纸尿裤品牌

线上全渠道导流 / 大促专场直播



整体运营思路

2021，零一团队签下某母婴品牌，为其提供私域代运营服务和视频号代播服务，通过制定符合品牌的直播运营计划、官方流量扶持，专业的服务团队，整体代播效果得到品牌方高度认可。

通过视频号直播，该品牌账号直播间权重，品牌私域用户数，GMV都有了大幅提升，目前该品牌的视频号直播已形成固定频次，培养了用户在直播间购买习惯。

联动公私域，基于母婴用户购买习惯，营造“限时特卖”氛围，通过预约领红包+邀请预约有礼+大额满减+满赠奖品+下单抽奖方式的玩法，拉高停留和用户的刺激感及参与度最终提升转化。

数据成果



场观 > 20W



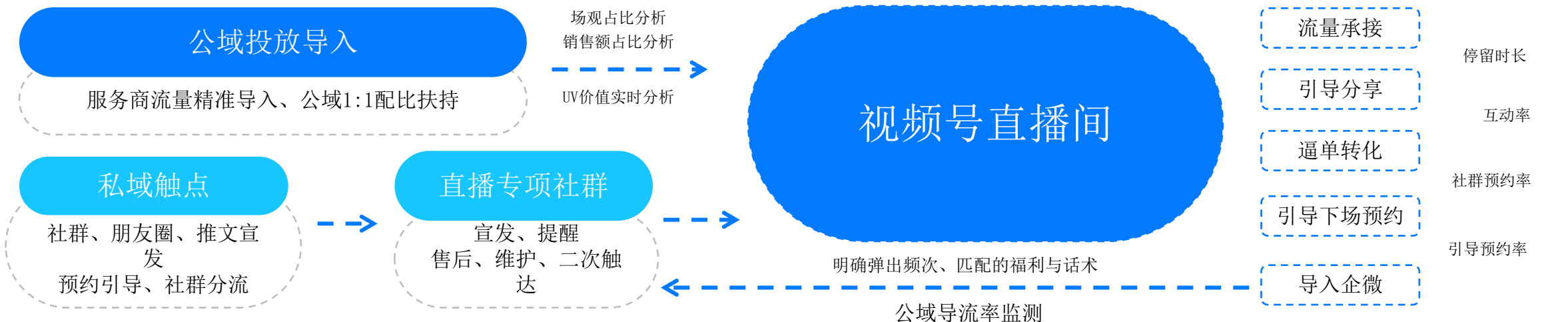
单场业绩 > 55w



直播撬动私域业绩提升50%，撬动公域业绩20%



母婴个护：某头部纸尿裤品牌流程链路



开播前 2d / 1d / 6h / 3h / 1h / 10min... 私域团队持续宣发、触达、提醒



直播期间秒杀提醒



直播间内引导添加企微
挖掘用户价值



导入社群二次



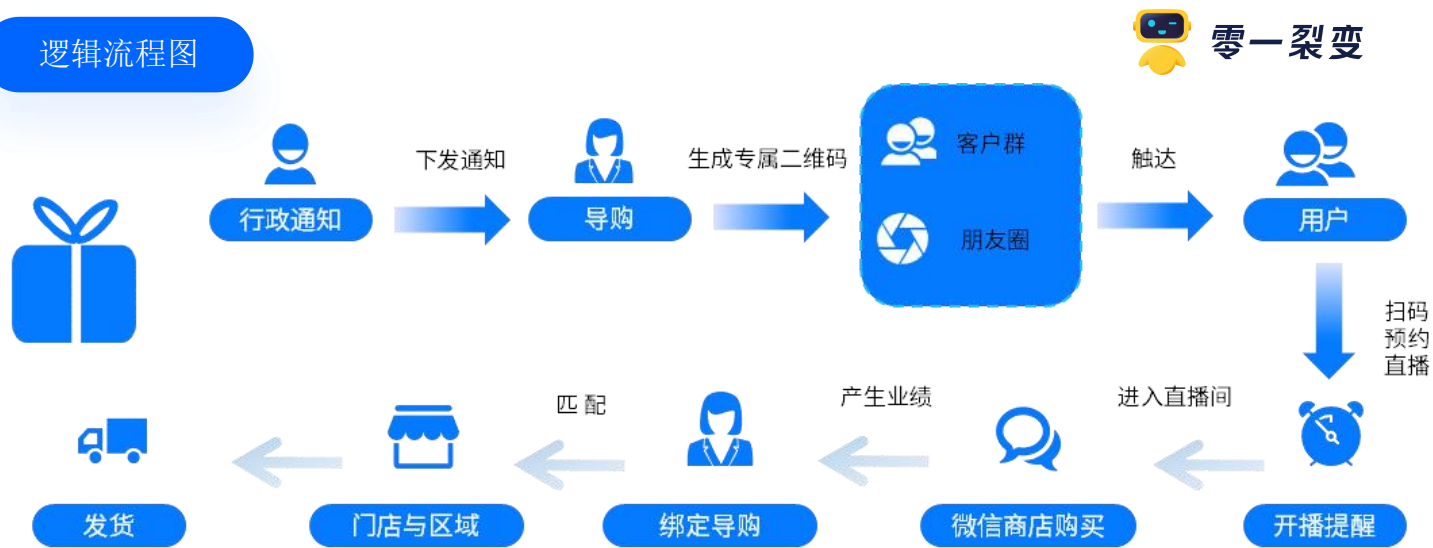


女士鞋服：某头部鞋服品牌

门店导购联动 / 带动小程序商城增量



逻辑流程图



运营思路

618期间围绕直播排期与节奏，联动8个大区、上千家门店的线下导购进行前期预约的宣发及开播宣传配合，实现预约数超 6000+ 。

直播期间与小程序打通商品优惠机制，通过直播满减优惠券发放，将平均客单价从400+提升至600+，大幅提升货品间的连带消费，直播间单客UV值达到8以上。

整体数据

直播间联动小程序，单场GMV超150万
相较往届大促专场环比提升 20%





部分合作品牌展示



零一裂变

零售门店

P&G

MINI
SOU

百果园

YH 永辉超市
YONGHUI SUPERMARKETS

RAINBOW 天虹

华润万家
vanguard

肉放牧
MEAT PASTURE

Midea
智慧生活可以更美好

五菱汽车

M 红星·美凯龙
MACALLINE

欢乐海岸 OCT
HAPPY COAST

LOHO
STYLE UP

食品电商

MARS
Tomorrow starts today

八馬茶業

轩妈
xuan ma

OATOAT

小米有品
好品生活 · 美好选择

京喜

每日一淘

回收宝
RECYCLEBAY.COM

考拉海购

每日优鲜

聚划算

滴滴出行
DIDI

美业大健康

watsons

華潤三九
CR SANJIU

Purcotton 全棉时代

WINGNA
薇诺娜

AFU

Cisttō 肤见

永蘭
HerbPlanis

布魯可

try

晚豆公主
淘出地道日本

FOSUN HEALTH
复星健康

PANDAW 潘达

金融教育

博时基金
BOSERA FUNDS

京东金融
JD Finance

WeBank
微众银行

小鹅花钱

微保

嘉实基金
Harvest Fund

生活周刊

网易云课堂

少年得到

英语流利说

channel
吴晓波

知乎



零一裂变

AI洞察用户 「数据驱动增长」

领先的视频号&直播&私域一体化运营服务商



扫码入驻，免费获取流量扶持

深圳宝安总部地址：深圳市宝安区F58 创意产业园F8栋401

深圳龙岗分部地址：深圳龙岗桂森泰产业园B座301

广州分公司地址：广东省广州市天河区华穗路406号保利克洛维中景大厦A座1107

长沙分公司地址：长沙高新开发区东方红中路23号神汉商业广场南栋5楼523

杭州分公司地址：浙江省杭州市余杭区仓前街道欧美金融城T2栋506室

零一数科官网地：<https://www.lingyiliebian.com>

