



视频号直播带货的底层逻辑

主讲人：盗坤



决策能力
是人这一辈子都要修炼的最重要的能力。





信息，是最重要的商业资产
垃圾信息，是致命毒药\

信息本身不值钱
筛选辨别有价值信息的能力才值钱



首先，要做正确的事
然后，再把事情做正确。
视频号，不一定是你最正确的选择。

不随波逐流，深度思考，做正确的决策





你缺的不是屠龙宝刀
你缺的是能提动刀的能量





真正的武林高手，各有各的强项
而武林底手，大都菜得一塌糊涂



商业小闭环=产品+流量+销售





除了流量渠道变了，其他都没变





产品依然很重要
私域依然很重要
团队依然最重要





铁打的产品，流水的流量渠道
学一切流量之术前，先学选品



用十年的眼光来选品
去看一看，十年过去了
28推最赚钱的是哪些公司



上癮：烟、酒、茶、咖啡、游戏、小说

功效：护肤、减肥、丰胸、增高、壮阳

养生：莓茶、海参、虫草、人参

珠宝、文玩、紫砂壶...





选择，成了最重要的事





机会很多，诱惑很多
把精力放在最值得做的产品上面
集中兵力，穿透一点





广告打得越狠
出价越高的产品
一定是非常暴利的产品

找到这样的产品
在获取流量的层面做创新
那将是一个卧槽级别的存在



视频号
只是服务于微信体系的基础设施建设



百度为您找到相关结果约100,000,000个

搜索工具

微信,是一个生活方式 官方

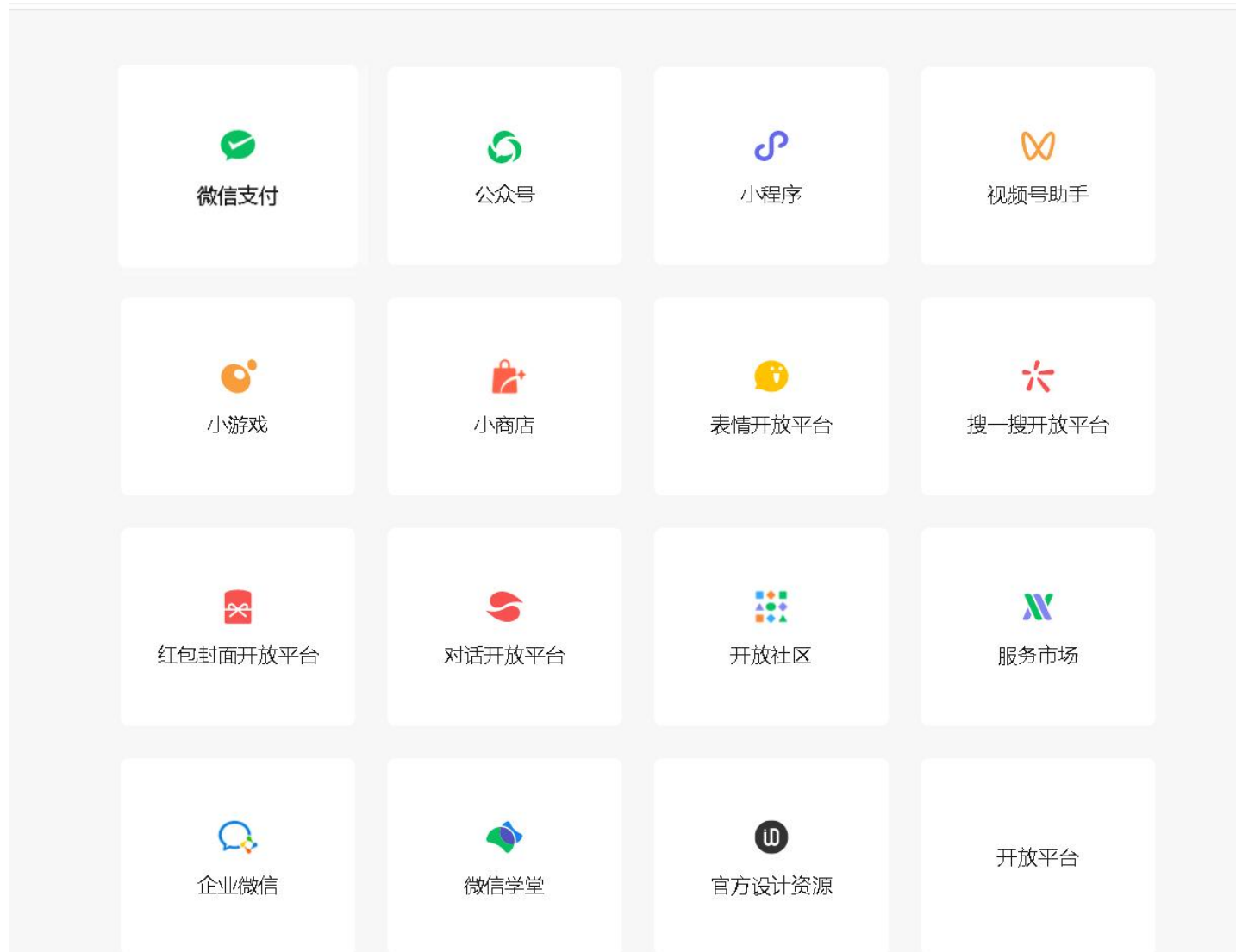


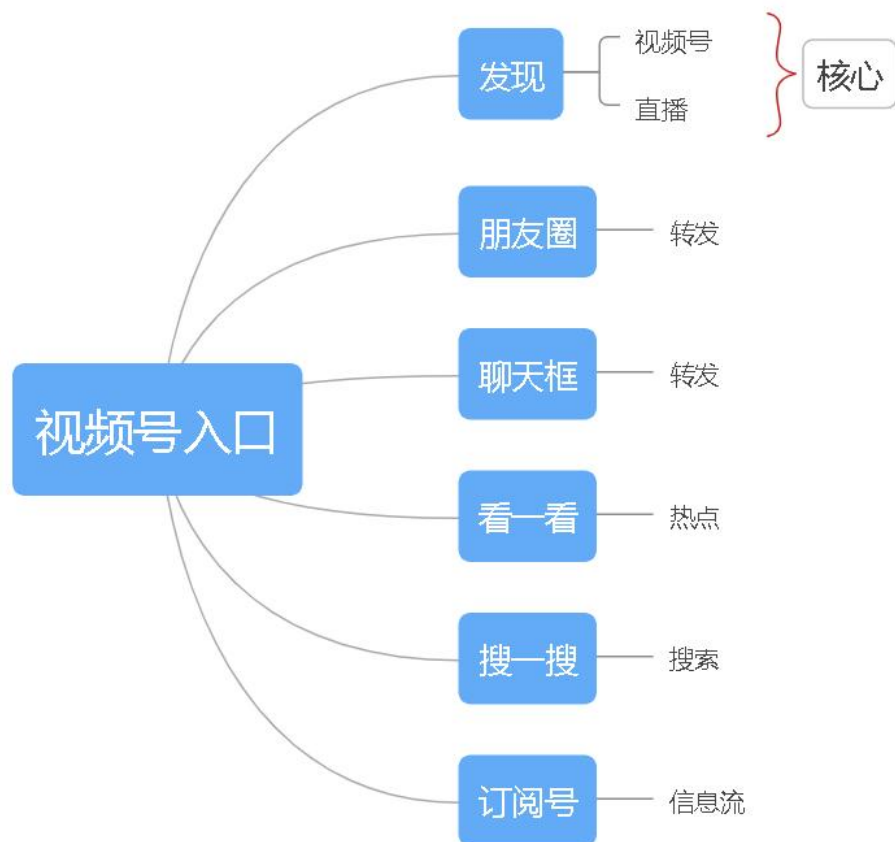
微信3.9.2 for Windows 正式版发布03-24 微信8.0.34 for Android 正式版发布03-23 更多日志 AndroidiOSWindowsmacOS文件传输助手 网页版 儿童手表版车载版微信键盘 WeChat (繁体)WeChat (EN)...

微信 置顶

为您推荐: [下载微信并安装到手机](#) [下载微信并找回微信](#) [微信手机官网登录入口](#)

[手机微信网页版](#) [征信](#) [微信8.0版本官方版下载安装](#) [微信苹果版下载](#)







抖音是一个把算法利用到极致的平台
微信是一个把克制坚守到极致的平台



视频号，首先像公众号
其次，才像抖音
社交逻辑，裂变逻辑大于算法逻辑

抖音是伪去中心化
微信才是真正的去中心化
用做公众号的思路去做视频号

公众号就像一座又一座的孤岛
第一批岛民决定了这座岛的文化属性
起号的第一步是给账户找到第一批用户



再小的个体，也有品牌
公众号没有出现小杨哥级别的爆款

视频号，也不会有
视频号不能靠单账号



公众号开花的过程很慢，但有积累
过程很慢，必须开外挂
广点通，就是公众号的加速包

视频号，也是如此



付费是基于好的产品，叠加好的素材
微信豆也好，ADQ也罢
投放的核心不在投放技巧，在素材本身

起号的第二步，在于素材的筛选



守正出奇，日拱一卒
直播守正，视频出奇



透过事物表面看本质
抓主要矛盾，抓主要矛盾的主要方面



成事在人，把人才放在项目的第一位
老板的工作，做决策，聚人



我不懂，没有关系
有人懂就行了





搭平台，懂奖惩，组班子
把创业这个事，彻底从个人能力里剥离出来



找什么样的人？
有自驱力
学习能力
抗压能力





最好的老师不在会场，在战场
同行，就是你最好的老师



不能砸广告的项目放不大
付费，是视频号起号的第三步



小步测试，快速迭代
通投拉满，不设上限

利润=流量x转化率x客单价x利润率x复购

流量

转化

产品

私域



产品，是整个公式的起点
私域，是承载用户的工具
视频号，是流量入口，也是连接工具

沉淀

第一，把用户沉淀到私域

第二，产品本身具备复购

第三，产品品质能够复购



产品过硬，销售过硬
全域买量，拓渠道





流量通畅，销售过硬
狠抓产品，拓品类



老大一定是胸怀大志的。成败不在一城一池，一朝一夕，他拥有一种坚韧不拔的毅力，一直往这个方向努力。

这个过程中，老大的意志会灌输到整个团队，注入灵魂。所以，他是老大！



用十年来看创业
用五年对当下做规划

道阻且长
但只要方向正确
前进一步，都很踏实！