

视频号实战手册

[📁 入群软件 价值10万 \(qq&wechat 1648567300 可提供解决方案和教学服务\)](#)

[脑图](#)

[📁 黑帽seo源码](#)

[📁 黑帽seo技术视频-1648567300 \(q&w\)](#)

[📄 2024价值百万的5年黑帽 seo 技术手稿.pdf](#) [📄 2024价值百万的两年黑帽 seo 技术手稿.pdf](#)

[📁 脚本](#)

[📁 抖音高客单价服务案例库](#) [📁 赚钱项目合集](#) [📁 赚钱项目合集2](#) [📁 网站变现库](#) [📁 小红书高客单变现案例库以及实操方案](#)

[📁 黑帽seo文章技术](#) [📁 黑帽seo技术文章2](#)

[📁 视频号实战手册](#)

[📁 Facebook](#) [📁 SEO工具出海](#) [📁 视频号](#) [📁 违禁词大全](#) [📁 微信公众号SEO](#)

飞书 Docs Link: [📁 谷歌seo大全以及变现案例库](#) [📁 YouTube-视频创作](#) [📁 闲鱼](#)

[📁 微信相关技术](#)

[📁 快手SEO](#) [📁 公众号seo实战指南](#) [📁 B 站seo优化实战指南](#) [📁 外链列表](#)

[📁 网易小蜜蜂](#) [📁 Github渗透测试工具库](#)

[📁 微博](#)

[📁 Reddit](#)

[📁 发帖论坛](#)

第一步 - 了解视频号

1.1 视频号现状

先定个基调：视频号不再像前两年那样，遍地红利，进来就是捡钱的时代。反而是进入了一个正规化、规则逐渐严苛、完善的阶段当中。

现在的视频号纯靠搬运视频，已经非常难能有正反馈，更多的是通过二创视频，原创视频才能获取不错的播放量，进而获取不错的收益。

目前视频号短视频带货的主流玩法基本上都是：选品 - 创作视频 - 视频爆了 - 开直播成交。

这里会涉及到直播，大家不用担心，一是不直播纯靠视频引导至橱窗成交的玩法也一直存在，只不过转化率没有直播来的高，另一方面，现在的视频号直播转化还是比较简单，不需要高大上的直播间，只需要简单的回答商品相关的问题即可，没有什么太大的难度。

前文有提到视频号目前的规则逐渐完善，对于内容的审核力度也逐渐加大，可能你辛苦制作的视频发出去都是 0 播放，不用失望，这都是正常现象，继续打磨下一个作品就好。毕竟视频号现在是少有的付出时间就能有较大概率赚到不错收益的项目。

1.2 四种视频号变现场景



小节概要

视频号的变现场景丰富：

- 1.如果你做视频号直播，可以在朋友圈做投放，引导用户进直播间，在视频号内完成变现
- 2.如果你有公众号经验，可以通过视频号引流到公众号，后期通过流量主，接广告，分销小说或者付费短句等形式变现
- 3.如果你有自己的产品或者付费课程，可以从视频号引流到私域，在私域卖自己的付费课程或者产品变现
- 4.短视频带货和直播带货，从视频号内引流，并且在视频号内带货成交变现 视频号的变现路径，方法很多，选择适合自己的最重要。 变现玩法，期待与大家一起解锁。

1.2.1 朋友圈投放，视频号转化

你把视频号用直播的形式投放到朋友圈，或者投放到公众号、小程序等。这时候的视频号就只是一个转化场景，整个流量来源其实是来自于整个微信生态，而不是视频号。在整个微信体系里，之前没有一个很好的转化工具，视频号是一个很好的工具，用短视频和直播的形态给大家提供了一个很好的变现场景，很好地弥补了微信生态的这块空缺。当然，这种“朋友圈引流，视频号转化”的途径，如果是年收入 100 万以下，团队 10 人以下的团队，可以不用考虑这种模式。因为这种模式对整个投放团队、素材团队、直播转化团队、客服团队、供应链团队的要求都必须非常丝滑，如果没有足够的团队和资金支撑，那就不要尝试了。

1.2.2 视频号引流，公众号变现

相比较于卖货区域的红海竞争，视频号涨粉效果非常非常好，不需要任何二创就可以过去重，一个账号一天涨几万粉都是常有的事情（目前这条路已经被堵死了，7 月 21 日，视频号关闭了优先展示公众号的选项，所以，大家不用尝试了）。那当流量转化到公众号之后，又该如何变现呢？其实方法也很多，比如你可以在公众号里分销短剧（就是那种有几百集，每集几分钟，前十集免费后

面充钱的那种），小说，游戏。当然，你也可以去做流量主变现，接广告变现都是非常成熟的变现模式了。最好的时候，一个账号一天给公众号涨了3万粉丝，这些粉丝就算只是卖出去，都很值钱。如果懂得其他的变现玩法，能够赚的钱就更多了。

1.2.3 视频号引流，私域变现

现在视频号已经是微信当之无愧的“太子”了，视频号小店也将取代微信小商店（线下分享会是7月15日），视频号现在在整个微信生态的地位很高。所以，为了扶持视频号，微信生态是给予了很多的支持。视频号的直播间，你可以嫁接小程序，企业微信，你也可以明目张胆地在视频号首页放你的个人微信。当引流到私域后如何变现呢？这个玩法就更多了，最常见的就是卖货做电商。其次，比如知识付费卖课，卖一些虚拟产品，这个边际成本是非常低的；你也可以选择去做游戏CPS，拿充值返佣，这也是边际成本很低的一种方式。这里，非常推荐大家去做虚拟产品。如果你是卖的物理商品，卖的越多，边际成本就得不断提高，管理难度就得不断加大。但是卖虚拟产品，边际成本更低，可延展性更强。尤其是游戏、小说、短剧等，精神鸦片可比物理商品赚钱的多了。

1.2.4 视频号引流，视频号变现

这个方式就是把视频号看成流量渠道，同时直接就在视频号体系里变现了。变现方式也很简单，可以在直播里卖货，也可以在视频号挂车，卖虚拟商品还是物理商品，这都是可以的。这种模式，基于短视频获取视频号的公域流量，然后再在直播间进行转化成交，一件代发，纯免费流量。在做之前要想清楚自己的商业模式：到底是要通过视频号把粉丝导到公众号里还是微信里？还是说只是把视频号当做一个单纯的转化场景？在没有想好之前，不要去做，不然就算你的粉丝和播放量很多，还是赚不到钱，这其实没多大意义。

1、引导公众号变现

视频号引导粉丝进公众号，可以做付费阅读、课程销售、电商带货、社群或者服务，赚钱的同时还涨了一波粉。因为视频号短，满足了用户碎片阅读的习惯，这时候就把视频做成钩子，引导用户进入你设计好的公众号文章，让用户在这里付费和沉淀。可以说，**未来“公众号+视频号”是公众号主的标配。**

2、本地商家服务变现

视频号发布的时候可以插入位置信息，这样就可以把线上的流量引导到线下店铺消费。比如你做探店、评测、线报等本地视频号，你的号有流量，就可以接本地商家的推广。

利用位置信息，聪明的运营还会创建自己的品牌词定位。

3、广告宣传变现

只要你的号做得好，肯定有商家愿意找你推广产品或者服务，这是互联网一贯的规律，永远记住，流量就是钱。

4、赚未来的钱

视频号还在早期，未来肯定有更多的变现模式。比如现在流行的打赏、带货、知识付费及签约，未来都是可以期待的。

内容来源：《单帐号变现超百万，如何在视频号进行流量变现？》

第二步 - 创作前的准备



小节纲要

6开始内容创作前，我们需要准备好几个视频号，以下为大家提供了注册视频号的各项步骤。

- 1.在微信「发现」页面点击「视频号」；
- 2.在「视频号」页面点击右上角「人像」图标，进入视频号主页；
- 3.在视频号主页点击「发表视频」，进入创建页面；
- 4.在创建页面填写账号信息（头像、性别等），并勾选“我已阅读并同意《微信视频号运营规范》和《隐私声明》”；
- 5.如果不想让账号好友看到你发布的内容，关闭「在个人名片上展示视频号」；
- 6.创建完成。

同时，我们推荐大家多账号运营。因为一个账号能做的动作和带来的反馈都是有限的，多个视频号的好处在于能提升成功的概率，放大结果，最终赚到更多钱。本小节中列出了注册多个视频号的方法，大家可以进行参考

✓解除视频号实名限制的方法

✓电话卡推荐

✓登录设备的选择

✓多个微信号的维护

然后确定好账号定位，针对定位对账号进行包装，后续的咱们的选品会围绕这个展开，在定位上多花费些时间完全是必要的，给自己2-3天的定位时间，让我们开始完成创作前的准备吧。

2.1 账号准备

2.1.1 账号注册 @航海手册

7如图所示，走完以下6步，就能完成视频号的创建：

- 1.在微信「发现」页面点击「视频号」；
- 2.在「视频号」页面点击右上角「人像」图标，进入视频号主页；

- 3.在视频号主页点击「发表视频」，进入创建页面；
- 4.在创建页面填写账号信息（头像、性别等），并勾选“我已阅读并同意《微信视频号运营规范》和《隐私声明》”；
- 5.如果不想让账号好友看到你发布的内容，关闭「在个人名片上展示视频号」；
- 6.创建完成。

2.1.2 多账号搭建 @航海手册

1、建议开通至少 2 个视频号

据观察，凭视频号带货月收入过万的圈友，基本都开通了 10 个以上的账号。

考虑到很多人刚接触视频带货项目，我们降低难度，从 2 个视频号开始，让大家先学会铺设自己的带货矩阵。

如果学有余力，或者后期熟悉了全流程，也鼓励大家开通更多视频号，进一步放大成果。

82、个人怎么开通多个视频号

1 个视频号需要对应 1 个实名微信号，但限制是，1 个人最多只能注册 5 个实名微信号，理论上最多只能开通 5 个视频号。

解决办法：

注册微信的手机卡持有人和该微信实名认证人可以不是同一人。

举个例子，你用自己身份证办理了 10 张电话卡，其中 5 张用自己的身份注册实名微信号，剩下 5 张卡就可以让家人帮忙，以他们的身份注册实名微信号，用来开通视频号。

需要注意的是：

用谁的实名微信号，带货佣金就会提现到这个微信的钱包里，大家要找值得信任的亲朋好友哦~
电话卡推荐：

三个运营商都可以办副卡，一个人注册认证 5 个微信，一拖 4，副号月租费 10 元；

移动的万能副卡，1 张 10 块钱月租，1 个身份证能领 2 个副卡，第一张卡和第二张卡要相隔 90 天，去营业厅能办理，App 办理也可以，但是营业厅可以操作免第一年月租；

中国电信 App 搜索无忧卡，5 元一个月，基本都是第 2 天就送上门；

移动可以办理 8 块的保号套餐。

登录设备选择：

纯视频带货不需要配置很好的手机，几百块的就可以。或者家里用不上的老手机、网上可以低价买到的工作机，甚至找亲朋好友借老旧手机都可以。

建议机型：小米、华为、vivo、oppo

不建议机型：苹果、一加（无法双开）

操作方式：

用双开的形式，一个手机登两个微信，5个视频号用3个手机就可以进行操作。

也可以把每个视频号的运营者都绑定自己的大号微信，之后就能用网页版登录这些视频号进行操作。

需要注意的是：

如果多个视频号绑定了同一个微信号为运营者，该微信号一次只能同时登录一个视频号。

比如微信号A绑定了视频号B、视频号C，如果扫码登陆了视频号B，再登陆视频号C的时候，视频号B就会被退出，再登录需要重新扫码。

93、多个微信号的维护

批量注册的微信号经常会被封，而微信养号的核心玩法，就是模拟真人操作。

具体参考以下5个办法

完善头像、名称、背景墙等基本信息；

修改微信号、密码、支付密码等，零钱包里放几块钱；

每天发2~3条朋友圈，内容、长度不限；

随便添加5~10个好友，每天发几条消息；

每天在视频号上刷视频、看直播。

2.2 完成账号包装 @航海手册

如果你的账号还没有确定定位，可以先看手册里的「第三步 - 选品」，确认你要卖什么品，再根据卖的品确定账号定位。

完成定位后，我们就能从需求出发，更有针对性地对头像、名称、个人简介、置顶视频进行设置或优化。

2.2.1 设置流程

点击创建视频号后，我们会进入这样一个界面，点击右上角【···】进入【设置】界面：

1011

在

【设置】界面点击【资料设置】：

在

【资料设置】界面点击【头像】、【名字】、【简介】分别完成设置：2.2.2 怎么包装自己的账号

1. 账号名称

先来看官方给出的【账号名称】注意事项：

12根据自己要做的账号类型确定名称，一个好的名字是可以自带搜索流量的。

13最常用的办法，就是采用相关关键词的组合搭配方式，比如国学、书籍、认知等等。选择使用关键词组合是因为，这样在别人搜索关键词的时候容易被搜索到。

不过，有些朗朗上口的名字已经都被抢注了，所以注册名字的时候需要多准备几个，尝试下哪个可以注册。

一年最多能更改 5 次账号名，没有想法的时候可以参考各平台同类型账号的取名方式，也可以取通用的名称，例如【xx - 同款在橱窗】等。

关于昵称修改@麦洛

昵称一年只能更改 5 次。所以我们建议先设置一个通用的昵称，比如：xx-同款商品在橱窗

简介在视频号创建完成后可修改。修改路径为：视频号主页头像 → 右上角 … → 头像 → 简介

简介最好放 3 行文字，多了会被折叠

简介可以放一些引导成交内容，例如：同款商品在下方购买。建议不要轻易放微信号，因为引导到微信成交的效率很低，精力浪费极大

内容来源：《视频号带货建议指南》

2.头像

一个好的视频号头像可以让我们更容易被他人记住。

视频号的头像可以是纯文字（名字缩写），也可以是图文形式，如果你不知道什么样的头像比较好，可以去搜索看下,你定位内容的视频号大V他们一般是怎么设置头像的。

制作方式：可以使用图怪兽等网站来进行头像的制作，又或者找些无版权的图片。

图怪兽：<https://818ps.com/>

可画：<https://canva.com/>

创客贴：<https://www.chuangkit.com/>

注意事项：注意避免使用容易侵权的商标类图片，也建议不使用个人头像，容易和账号定位不符。

3.个人简介

简介是随时可以修改的，要结合账号的定位去进行修改，这个完全可以参照已有的大号的方式进行编辑。

作为带货号，最直接有效的简介就是引导大家如何购买，比如可以写：

视频同款，在下方【商品】购买

微信号可留可不留，如果简介想留微信，虽然是腾讯自家地盘，但是为了以防万一，可以用隐晦的方式提及。但建议最开始不要加，可能被同行举报。等账号成熟粉丝多了可以再改，比如：

14+v:

更多xx联系领取:

商务合作请联系:

4.置顶视频（在后续开始更新后）

一个账号最多可以设置 2 条置顶视频，置顶的先后顺序也需要注意一下。

一般来说，置顶第一的视频可以选爆了或近期热点的视频，第二置顶选一个最看好的带货视频。

对于带货号来说还有一个小技巧，置顶视频可以放教用户如何下单的引导视频:

如何置顶呢?

找到需要置顶的视频→点击视频页面右上角的【...】→选择下方弹框的【置顶】→完成置顶

192.3 器材和软件准备 @大高

2.3.1 拍摄设备

拍摄器材，个人玩家小团队，有个手机，和手机架就完事。家里拍灯光好，补光灯都不要，因为每多一个设备，都会耗费你的热情，会让你不想拍

建议用手机拍，后面剪辑在手机剪辑也方便，发布作品也方便。真人出镜，可以1080P 60帧。

室外拍摄，有运动场景的，可以用下群友 @钱昊 Hao 昊哥的 TARO，自动追踪人，还带无线降噪麦克风，性价比极高

除非你是专门做影视剪辑，情景剧，特效，美食类的，对画质和后期处理要求较高，你能看到的抖音快手热门作品，绝大部分都可以是手机拍摄、剪辑完成的。

圈友@大高做了千万粉丝，也只有直播才需要 2 个摄影灯，AirPods 收音（帮老师省力），苹果手机直播，手机架一个。平时真人出镜拍摄的，室内的一个摄影灯，一个手机架，一个苹果手机就完事。

2.3.2 剪辑软件

剪辑的话，手机端就快影和剪映，快手抖音的两个软件，基本需求就够了。剪映能直接导出 60 帧。

我们用 iPhone 是为了直播时候比较稳定。只做短视频，千元安卓手机就能拍。而且安卓导出导入视频特别方便。

其实一个小道具，从看到，到去购买实行，会花费你很多时间精力，比如当时我为了找在黑板上写的舒畅又好看的笔，花了大半天时间。所以不建议一上来就追求完美，一上来发就完事。好的相机、手机，摄影灯，服装，麦克风，精心布置的场景，道具，这些都是锦上添花的，后期可以

加。开始时候与其花时间整这些，不如多花时间拍几个作品发出去，时间花在创作和运营上。

内容来源：《从0到1000万粉，给短视频创作者的80条建议》

第三步 - 选品



小节纲要

20选品的步骤实际上都是一样，只要学会了核心步骤，无论换多少个平台，都可以选出适合自己的品。

选品和挖掘需求是非常重要的。为了帮助你更好的选品，这里提供了视频号的选品攻略以及快速选品的方法，帮助你学会视频号选品技能，除此之外还为你准备了快速选品的方法，让你快速上手。

品选出来了，那怎么知道选择的品是否合适呢？

我们摘录了高效测品的方式，详见《3.3如何高效测品》

✓集中测品法：每个品类每天 10 条视频发布于同一个号。

✓分布式测品法：定了人群，未定品类或品，可以同时发不同品类的视频，哪个爆了继续发，其他删掉。

✓暴力测品法：把对标视频，直接拿来发布，3 天 0 播就直接换，如果爆了，就马上精耕细作。

✓带货 / 流量视频的比例：带货视频和内容流量视频可以按照一定比例发。

✓137 法则：看 1,3,7 天的账号数据，出问题果断放弃该品。

选品选的好，转化差不了。在电商领域，选品就是最重要的一环。在找到对你可行的选品方式后，尝试找到第一个适合你售卖的产品吧。

3.1 视频号选品思路

3.1.1 视频号选品攻略

关于视频号选品，6 月航海里做了一份选品攻略，大家可以通过这份攻略快速上手选到一个合适的品：《航海实战 | 视频号-视频带货 | 选品攻略》

链接里介绍了几种选品思路，但方法在精不在多，其实你吃透其中的一两种选品技巧就够用。

但针对于视频号这个平台，在定位时需要考虑平台特殊调性，这里圈友@ 麦洛 做了补充：

3.1.2 视频号人群的特点 @麦洛

先想好做哪个人群，就去围绕这个人群来做，比如我要做那些做饭的宝妈人群，那么我就会围绕这些人群，想他们的场景，了解他们的场景，看有哪些需求，再去填充，这样可以找到很多品，尤其是别人没有挖到的品；

1、看喜好

年轻人喜欢的东西，可能大概率卖不出去。

21比如很多年轻人喜欢的 sony 游戏机、supreme T恤，微信视频号的客户不会买，所以我们可以决定不去卖它。

我们自己不喜欢的东西，可以视情况不卖。

比如有本书在抖音销量很好，但如果这本书相关的视频你不喜欢，那也可以不做。

我们父辈喜欢的东西，他们的娱乐消遣，可以视情况卖。

比如有的父辈喜欢钓鱼，阿姨们喜欢天天跳广场舞、逛服装店。这些东西是不是都可以试试看呢？

2、看经验

有时候经验也是错误的，但可以参考。

两个典型的例子：

2021 年，抖音的百货卖的还不错，但在视频号几乎起不来；

2022 年初，在抖音快手做绿植已经非常卷，但在视频号居然收益还不错。

再比如，有人做淘宝蓝海，看到娃娃鱼类目开放，看着一批批商家做起来，那在视频号能不能试一下呢？

又或者，你在春熙路看到了 100 家火锅店，那火锅底料能不能做呢？

你过往的经验和经历都会是财富，闭着眼睛想一想

内容来源：《视频号带货建议指南》

3.1.3 视频号快速选品方法

如果你觉得比较复杂，这里介绍一种相对比较常规的「视频号-视频带货」选品步骤，可以仅用这一种方式来选品。

步骤 1：看视频号直播广场-购物分类

找看起来不太专业（明显不是 MCN 专业达人、PGC 内容的，看起来是和我们一样的普通人运营）但场观超 500 的直播间

不太专业的特征：头像和封面一致；没有样品展示，直播间环境明显和商品无关；主播不怎么和观众互动

为什么要看场观超 500 的：场观超 500 才意味着量起来了，一共有两种可能，一是直播间本身得到了系统推荐，二是从短视频流那边来人了

步骤 2：看这个号的短视频情况

找出里面爆了的视频（爆款视频的判断标准：超 100 赞）以及该视频带的品（有概率是个有潜力的品）

步骤 3：到数据网站验证该品的数据是否可观

主要看销量、带货达人数等，同时注意避开红海品类

常用网站：精选联盟、考古加，其中考古加数据更新快，没有使用门槛，精选联盟有粉丝、小店、保证金等限制

步骤 4：在该视频的带货达人、带货视频里找到合适的模仿对象

找粉丝数百万以下（不容易和别人重复）、月销售额 10w 以上的达人（说明这个达人收入客观）；

从他们的视频里找到合适的视频素材，并到视频号搜索相关的关键词，避免选择已经被别人盯上的视频

完成上述步骤的筛选，大家基本就能选到合适的选品，同时也能初步解决视频内容的选取问题。

3.1.4 视频号选品推荐

书籍类：国学书籍、名人传记、婴幼儿绘本等；

服饰类：大码女装、头饰、脚链等；

家居百货类：房子防水材料、防水产品、面条机、老花眼镜、定时提醒的药盒、老人购物车、老人防走失用品、穿针器、拐杖、广场舞音响、老人收音机等；

其他：老人手机、多功能护理床。

这些都是微信视频号选品中的优质品类。

中老年人这个群体可以挖掘的空间很大。中老年人和中老年人喜好风格也不太一样，城市用户、农村用户的偏好也会不同。

3.1.5 视频号选品要避开的坑

视频号现在的规则变化非常快，有些选品可能上周还很吃香，这一周突然就被封号了。

这里理出几个视频号平台选品必须要避开的坑：

中医、医药类相关的选品，不能上（医药类在任何平台都是严打）

尽量避免以真人为主体的视频内容，这很容易触发真人验证，然后号差不多就废了

选好品了，结果视频号选品中心没有怎么办？没关系，只要自己或朋友的微信小商店可以上架商品就可以，不要因为这点放弃选品

3.2 视频号选品技巧 @黄老师

因为号主会在各个平台分发视频，所以选好商品或者视频后一定要去视频号查看是否没被搬运。

先搜搜名字查看，再根据视频文案，选择有特点的四个字去视频号搜索。确定视频没有被搬运，或者没有被过多二剪。如果在实时这个窗口下找到太多的同行，就会放弃这个品。

1、选择商品(抖音快手等平台)，从上到下依次不断淘汰

商品价格是否满足要求

商品销量是否满足

（销量的判断根据商品利润自己抉择）

查看商品粉丝画像

（视频号主要人群为 40+）

一键搜图查看一手货源价格（商品利润是否满足）

查看商品视频对应的博主

带货博主数量为一（或者几个账号明显可以看出是一家）

博主的视频和直播情况（带货视频的销量要平均，如果是靠一个视频爆了带来的销量，我就会放弃，运气这东西模仿不来。直播带货是否是多场每场都有销量，而不是一次直播直接带出来这么多销量，在每次逛数据平台我发现好多都是假数据，我发现好多商品的销量都是刷的，按以上方法应该可以杜绝好多问题。）

2、选择账号（抖音快手等平台）

进入蝉妈妈，考古加等平台按账号涨粉情况，花时间一个一个去看。（你会看得到直接带货的账号）

账号的商品越少越好（这样的帐号视频内容都比较垂直）博主涨粉情况——近 3 个月新起账号（比如粉丝 30 万，近三个月涨粉 30 万，账号的粉丝画像需

要满足，看不到粉丝画像的自行判断，账号涨粉比较稳定，而不是一个或者两个视频涨起来的）

视频更新频率——90 天更新的视频，视频的点赞和商品转化是否比较平均，视频更新越多越好。

（有时候不要觉得别人视频很垃圾，我们是给 40+ 人群去看的，审美不同，它能卖的动，说明他的粉丝是有需求，我们去搬运也是一个道理）

视频内容——内容比较垂直，基本都是带货视频为主

有直播能力的可以具体分析查看账号直播内容（这种账号直播间都比较简单，后期视频有流量，买回样品可以直接开播）

分析上图账号，单月总发布视频 34 个，33 个关联第一个商品，剩余两个商品都是靠直播带出去的，三个商品有些许关联，大家可以看看生财的一篇文章，淘宝烤红薯理论，就是这个道理。账号 25 粉丝画像也满足视频号要求。账号粉丝目前也不算多，看点赞就看的出来，纯带货。这种账好做的点就在于商品单一，可以自己带货自己上品，后期无论时间和精力花费都很少。

内容来源：《如何做到条条视频上推荐的》

3.3 如何高效测品 @兰心

3.3.1 集中测品法

假设有 5 个号，也选定 5 个品类，一般的做法就是每个品类每天 10 条视频发布于同一个号，也可以同时测品。

举例：每个品类搬运 10 条视频，共计 50 个视频。5 个品类，各两条视频同时发布 5 个号上面，哪条视频爆了，就把这个号定义为这个品类的，然后继续发布该品类视频，其他 4 个号继续测试。如果第一天 50 条视频发布后没有反应，则每天继续 50 条视频，连续测试 2-3 天。

3.3.2 分布式测品法

定了人群，未定品类或品，可以同时发不同品类的视频，哪个爆了继续发，其他删掉。假如号不多，纠结于好几个品类，不知道要选定哪个，可以同时发布不同品类的视频，哪个爆了就继续发哪个品类的，其余的删掉即可。

举例：比如你想要做宝妈市场，但是纠结于育儿书籍，育儿好物，婴儿服饰这几个品类中，且已经找好了三个品类的视频，即，可以同时发布这三个品类的视频，哪个先爆，做哪个品。

3.3.3 暴力测品法

把对标视频，直接搬运后发布，3 天 0 播就直接换，如果爆了，就马上精耕细作。这种适合账号多的人，虽然完全不做去重，爆款概率低，但是节省下来的时间，可以多做几个账号。

3.3.4 带货 / 流量视频的比例

坊间有的说七三比，有的说五五开。其实，没有一定的绝对标准或比例，这个反而是和你本身的号还有选品经验相关。比如，你有很多号的，就是可以按照不同的比例去编排，哪种效率高，就选哪种。比如，你选品有十足的把握的，可以大部分发带货视频，夹带一两条流量视频。比如，你不知道这个品到底效果如何，前期可以多发一些流量视频，爆了之后，再去测品。

3.3.5 137 法则

第 1 天：破 300 播放，账号正常，视频正常，继续。

第 3 天：能破 300 播放，一切正常，继续，如果没有，可以考虑换对标视频，原来的隐藏。或者，可以试试拍一下窗外的风景配个音乐，看看有没有播放，如有，则号正常，是去重做的不够的问题。

第 7 天：如果能过去重，但是视频不能上推荐，果断注销重来。以此循环反复，直到每个号都稳定播放，稳定出单。

内容来源：《如何高效测品》

第四步 - 寻找对标账号

对于视频号 | 视频带货来说，更多的是找到符合这类要求的账号：

专门做单一品类的达人（是否有，决定我们是否有下载视频的来源。是否多，决定我们是否可以筛

选最好的)

某达人的视频数量是否够多

(决定我们能参考多长时间。如果只有 10 条，肯定是远远不够的)

达人的点赞数据、销量数据

(研究他们在抖音平台做的如何)

前期大家一定是以先上手，快速找到合适的账号，拿到正反馈为主。也就是说，如果你刚开始，只看如下链接里的找对标账号的入门方法就可以了，学有余力的可以再了解进阶方法。

具体见手册：《通用能力 | 怎么寻找对标账号》

另外需要注意的是，二次剪辑混剪类型尽量避免真人露脸视频，容易被作者投诉视频，导致下架或封号。

第五步 - 制作爆款视频



小节纲要

选品很重要，但是视频能否吸引用户看完下单，出单情况跟流量与转化率相关，想要提升出单，就需要获得更多流量或者提升视频转化率，想要提升就需要制作爆款视频。

本小节主要展示如何找到可以借鉴的爆款视频，建议大家按如下步骤操作：

- ✅ 第一步：找到可以借鉴的爆款视频
- ✅ 第二步：对爆款视频进行拆解模仿学习
- ✅ 第三步：根据爆款思维设计自己的视频结构
- ✅ 第四步：完成视频剪辑（你可以选择二创或原创）
- ✅ 第五步：发布视频
- ✅ 第六步：评论、私信、打招呼消息等信息回复

来吧，开始你的视频制作之旅。

5.1 短视频爆款思维

1、热点思维

为什么要注重热点？一是平台会给流量倾斜，二是粉丝爱看。实在不知道怎么追热点，那就看抖音热榜，什么热就追什么。

2、爆点丰富度

什么是爆点，爆点就是让视频火的元素，一个视频爆点越多，那么视频火的概率就越大。

3、黄金前三秒

重视黄金前三秒，也就是视频开头的前三秒，做短视频必须要在前 3 秒就能够吸引大家的注意力，如果前3秒吸引不了用户，那用户又怎么会把整个视频看完呢。过了 3 秒以后，讲的故事需要

能够吸引人，让人能够持续的看下去，最后几秒的时候，让大家情绪爆发，继而转发/评论。

下面以一个上了推荐的视频举例：

这个是参加咱们视频号小航海第一次上推荐的视频，很典型，并且也很有纪念意义，所以就用这个视频举例了。（后面我其他账号的很多点赞 10w+ 的视频跟这个视频的逻辑都是一样的）

28热点思维方面：

阿里巴巴被罚 182 亿，这是个当时很热的事件，在各个平台都是个大热门，有极高的曝光。

爆点丰富度方面：

爆点 1：阿里巴巴被罚 182 亿，这个是一个热点事件，热点事件本身就是一个爆点；

爆点 2：马云本身就是一个爆点，本身就具有很高的知名度，受关注程度也很高；

爆点 3：内容是马云讲公司越大压力越大，听起来仿佛是马总在狡辩，必然会在评论区引起讨论；

2930

爆点 4：背景音乐制造了一个紧张的情绪，情绪被带动起来了；

爆点 5：在下面的标题设置了疑问，希望能在评论区引起回答。

黄金前三秒方面：

1：在上面设置了标题，使用户一下子就了解到了这个事情，并且把被罚 182 亿元进行了重点展示，这样用户一进来就看到这个被罚 182 亿元，马上被抓住眼球；

2：开头就是马云，前面给大家讲了，马云也算是个爆点。

4、爆款视频打分表

新手要是对自己做的视频实在没有把握的话，可以参考我这个表格对自己的视频进行打分，如果得分越高，视频爆的概率越大。

5.2 找到可以借鉴的爆款视频

做视频的第一步，就是找到可以学习的其他人的视频。有两种方法：

5.2.1 方法一：借鉴其他平台的爆款 @虫二

很多在抖音火过的视频，有可能在视频号会再火，也有可能视频号反响平平，因为平台调性会有所区别。你可以结合以下两种角度来找在视频号判断什么视频会爆的手感。

5.2.1.1 看数据

1.抖音关键词搜索，时间选一天内/一周内，按照点赞量排序

2.用【抖查查】（

www.douchacha.com）的视频飙升工具，点赞量选择 5-10w 或者 10-50w 即

可，不用盯那些 200w+点赞的视频看。31

5.2.1.2 看调性

看【新视】（

<https://xs.newrank.cn>），把你做的类别 15 天内的上榜视频全看一遍，找找感觉什么内容在视频号受欢迎。

看【新视】（

<https://xs.newrank.cn>），把你做的类别 15 天内的上榜视频全看一遍，找找感觉什

么内容在视频号受欢迎。内容来源：《微信视频号变现，单条视频佣金25000+，5条视频涨粉15w》

5.2.2 方法二：学习视频号的优秀同行 @鱼骨头

下面以友望数据举例（友望数据：<http://www.youwant.cn/>）

友望数据→视频号查找→视频号排行榜→行业分类（自己对标的领域）

5.2.2.2 视频号上直接找

自然刷

视频号上刷同领域的视频，并且看完点赞，然后就会一直给你推同领域的视频，这样你就收获了一堆同行账号。

搜索

（如果你懂搜索的话，做短视频就更简单了，这里简单的讲下怎么通过搜索找对标账号，如果有小伙伴对搜索视频布局感兴趣的话可以深入交流）

每一个垂直领域都有他自己的关键词，比如商业认知类视频号，我们就可以直接在视频号上搜索商业、认知、思维、格局、励志、职场、马云、马化腾等等等，通过搜索你可以得到一堆你想要的视频，和想要的同行账号。

注意大“坑”

32注意一定要找近期短时间内涨粉迅速的小v，不要上去就学习大v，大v人家是已经做了很久甚至有很大的团队在做，而且他做的时候，平台的规则可能跟现在又不一样，另外大v的起步播放就已经万级别以上了，不是0粉起步阶段，这种没什么参考价值，上来就学习大v，一段时间以后一定怀疑人生。要学习垂直领域内短时间内涨粉很快的小v，这种才有参考价值。

内容来源：《视频带货月收入10w+，分享从获取流量—制作爆款视频—带货变现的完整过程》

5.2.3 如何批量下载爆款视频

批量下载视频的工具：

（免费）抖音视频去水印批量采集工具：<https://lazyman.lanzouo.com/b0112ascf> 密码：2nkd

（免费）单个抖音采集工具：<https://ouotool.com/dy>

<https://pan.baidu.com/s/1XWPWbZon2u3VPwqWNRWGyQ?pwd=mx4v> 提取码: mx4v

<https://www.lanzouy.com/b03p8dn6j>密码:4v6t

<https://lazyman.lanzouo.com/b0112ascf>密码: 2nkd

录屏工具: 万彩办公大师、FastStoneCapturecn

付费多平台批量下载软件, 哼哼猫: <https://6666.su27.net/>

5.3 拆解爆款视频并进行模仿学习

5.3.1 拆解爆款视频

33找到可学习的同行后, 对同行的爆款内容进行拆解: 视频内容, 文案, 标题, bgm, 评论……拆解的越细越好, 这样才能找到这条视频会火的原因, 并且学习复制他

下面以一个我们曾经参考的同行视频举例如何分析这条视频火的原因。

1、视频内容层面

阿里巴巴被罚 128 亿是当时一个新鲜出炉的大热点, 热点是所有平台和用户都喜欢的内容; 而且阿里巴巴集团本事就是一个自带流量的集团, 他的任何风吹草动都会备受关注; 配图是马云, 马云也是自带流量; 被罚 128 亿数目巨大, 而且用户很喜欢看高高在上的东西突然倒塌。

2、背景音乐

背景因为为紧张激动的配音, 而且是新闻类常用的热门配音。

3、评论区

评论区里面全是对马云和淘宝的假货的各种调侃甚至谩骂, 由此可见, 马云和淘宝是可以再进行加工的话题。

345.3.2 模仿学习爆款视频

从同行那里找到对标视频以后, 进行内容升级。比如他原来有一个爆点, 那么你就再增加一个或者两个爆点, 增加的越多越好; 视频的画面清晰度也可以进行优化。下面以我两个获得推荐的视频举例如何后超越

视频一:

左图为对标视频, 右图为我自己做的视频

35我跟对标视频的演讲内容没有任何差别, 但是我对标题进行了优化, 把上面的标题由三行调整为两行, 之前三行有点太多了, 我一眼看不完那我可能就滑走了; 并且把被罚 182 亿元进行了重点展示, 这样用户看到我的视频, 一眼就会看到重点信息, 马上被我抓住。而且我视频的画面清晰度明显比对标视频更好。

视频二:

左图为对标视频, 右图为我自己做的视频

对标视频是一个美团被判赔偿饿了么的一个新闻类型的ppt展示，我觉得爆点不够，就找了美团有关的其他视频，最终用了一个外卖小哥三问美团创始人王兴，视频内容是外卖骑手送餐速度以及超36时赔付的一些行业痛点，这必然会在评论区导致一些争议，使视频有更高的概率获得推荐，果然这个视频就被推荐了。

有小伙伴给我讲，他以前刷到过这个外卖小哥三问王兴，没想到还可以这么用，是的，可以拿来嫁接，就是这么神奇。

5.4 如何完成基础剪辑和做二创视频 @ 文林、@木木、@figo

建议的视频处理方式：混剪、二创、原创，不要直接搬运

短期来说，我们可以通过更精细的混剪规避审核。但如果想长期获得稳定收益，原创是更被鼓励和更应该走的路。

5.4.1 制作并使用视频模板

软件：剪映（电脑端）

原视频去水印后，去剪映里二次编辑

通过 1 个视频画中画 + 1 个图片画中画 + 4 个贴图素材 + 2段音频+重新编辑的标题等一系列操作来完成视频的二次剪辑去重。

也可以按照下图的逻辑来二次剪辑

原视频位放背景图，素材置于背景图之上,加上画中画 + 边框 + 贴图 + 音频等素材完成二次剪辑去重。

制作好视频模版后，可以帮助我们大大提升后面的视频制作效率，除了这种方法制作模版以外，圈友 @figo 还分享了另一种方法：如何批量去重、批量制作内容，这里摘录部分内容，完整内容可以见这里：《如何剪辑视频和制作剪辑模板》

1、利用 CRVideoMate 软件完成基础混剪，详细参数如下（可自定义）

382、制作水印 PNG 图片，使用软件所带水印功能

注意：此处“上下数值”高度应该大于等于我们水印的图案高度，这样画面才不会被水印遮住。我设置的 150，你们可以更高或者更低。

压缩后的效果如下↓

PS：软件支持制作多款水印，实现一个品类一张水印的效果，并且可以导出参数，对应不同类型剪辑。

CRVideoMate 软件下载地址：

<http://www.cr-soft.net/crvideomate.html>

内容来源：《利用批量剪辑软件CRVideoMate，一键完成视频号精剪去重，可带个性化图案》

5.4.3 如何快速制作带货视频 @李诚Sonic

详情见视频：《直播回放：如何快速制作带货视频》

5.5 如何做原创视频

如何做好视频原创的内容？

关于这部分内容，往期航海里有非常多完整的技巧方法，建议查看 抖音商业IP大航海1.0 | 学习手册（完整版）中的《内容创作方法论》一节。

内容来源：《进阶 | 视频号-视频带货 | 航海实战手册》

第六步 - 发布视频 @麦洛

视频号发布有两个入口

手机 App 端

视频号助手网页端（

<https://channels.weixin.qq.com/>）

下面的内容主要集中在手机端，网页端的发布和操作大同小异，可自行研究

6.1 手机端视频发布视频

发布的流程很简单，有一些小的注意事项会在后面提到41描述：添加跟商品相关的文案

话题：添加流量高的话题。假设你卖的是芒果，那可以加上垂直的 #芒果 话题，类目的 #水果 话题等

提到：我们不会添加这个。对于我们带货来说，暂时没有想到场景

所在位置：可以添加你附近的位置。位置对分发也会起到一定效果

活动：我们一般不会添加。发起一个活动后，可以在活动里面编辑一些信息（比如直播活动，私域引导等），每个视频都可挂这一个活动，增加曝光量

链接：上一篇文章里面提到过，我们主要在这里面添加带货链接

6.2 电脑网页端发布

<https://channels.weixin.qq.com/>

我们除了使用手机端 App 发布视频，也可以使用视频号助手发布，优势有以下几点：

- 1.网页端可定时发布视频
- 2.网页端可绑定视频号运营者
- 3.更方便的管理视频评论

定时发布视频

42比如一个账号需要发 10 个视频，视频发布频率为 1 小时 1 条。当你管理的视频号太多，用手机发布视频就会很累，并且可能会出差错。所以，1 个账号传 10 条视频，使用定时发表就会方便很多
期少量定时发布，不会影响视频的分发，不会影响视频流量



注意：

用网页和 App 发视频效果一样，不会影响流量

话题很重要！话题很重要！话题很重要！一定要加

一个账号每天建议发布 10 条左右的视频。不要发太多，间隔时间不要太短

6.3 如何发布多账号视频

如果你有 5 个视频号需要发布视频，即便你有 2 个手机是不是也要很麻烦的来回切换？

43那你可以使用「绑定运营者」这个功能，BCDEF 5 个账号全部绑定 A 账号为运营者，A 账号登录视频号助手，就能操作这 5 个账号视频发布、评论管理等功能了

6.3.1 评论、私信、打招呼消息回复 @麦洛

一定要去回复，回复的目的是要引导去下单，回复的内容要围绕他们的问题，不要自说自话

4445不要因为一两次的「不好评论」不开心，跟别人吵起来，大可不必：

吵架不会让你赚钱，持续的进步和做事才可以。

遇到这种评论，你可以完全不理睬，或者删除，或者可以在视频号助手里面进行「精选评论」操作，不让「不好评论」露出

内容来源：《视频号带货建议指南》

6.3.2 如何管理多账号评论 @麦洛

如果你的手机正在直播，或者你几个账号切换麻烦，但是又想要通过评论回复引导大家去橱窗购物
那你可以通过「绑定视频号运营者」，然后统一管理几个账号的评论

如果评论里面有大量的「不好的声音」，也可以打开「精选评论」，放出想要其他浏览者看到的内容：

这一步相对简单很多，视频号助手的其他功能大家可以自己摸索。

发视频注意间隔时长拉长一点，就没有问题。

如果视频没有流量（

0 播放），可能的原因很多，比如：

账号被判定为营销

视频内容已经被搬运过

可以一步一步的排除问题在哪里：

如果视频号发布其他内容，存在流量，那是视频内容的原因。换视频内容即可48

如果账号发什么内容，都没有流量，那可能是账号的原因。如果用其他账号测试发布相同内容存在流量，那我们注销视频号即可

从现在的反馈和实际操作来看，官方对搬运视频的打击越来越严格，我们在后续的「

6.6 零播诊断

及解决方案」中会展开讲讲。

内容来源：《视频号带货建议指南》

6.4 批量上传视频 @郭晓文

《（免费/付费）生财施仁视频批量全自动上传工具》

这个软件可以实现提前设置标题、发布间隔，批量上传、定时发布你的短视频。

实测这样操作可以节省很多时间，并且不会影响流量。

内容来源：《视频号带货入局全流程分享》

6.5 视频发布注意事项

发布视频后，还有一个需要注意的点：

新手应该保护自己的品、自己发现的品，不要被微信好友知道，增加竞争者。

所以下面两件事情可以注意一下：

1.如果你的朋友圈有同行，不要给自己的视频点赞，不要把自己的视频分享到朋友圈（这样会被发现自己选的品）；

6.6 零播诊断及解决方案 @秦松、@郭晓文

对于视频号实操中高频出现的 0 播问题，晓文老师与秦松老师从问题诊断、原因分析、解决方案等角度给出了解答。有对应困扰的同学可以按需学习，优化账号与视频播放。

零播放问题的诊断

为什么会出现零播放问题？

怎么避免出现零播放的问题

零播放后怎么解决

内容详情见：《高频问题解答 | 视频号 0 播诊断及解决方案》6.7 如何查看视频号数据

微信 → 发现 → 视频号 → 右上角人像 → 我的视频号 → 创作者中心

6.8 如何查看视频号带货数据

创作者中心 → 带货数据 → 今日数据 → 佣金

需要注意的是，提现需要手续费。

不同渠道商品的提现手续费不一样：

小商店联盟：6%

小商店导购：6%

爱逛：16%，如果绑定了爱逛小店直接去爱逛小店提，则是 10%

魔筷：6-10%，必须交 990 元才能提现

目前，打款日并不十分固定，不同渠道的提现周期也不同，具体可以参考这份官方说明文档：《小商店带货结算规则 | 微信开放社区》

如果带货数据不如人意，我们需要考虑如何进行优化迭代，这点我们在「八、如何优化内容」中展开讲。

第七步 - 视频号挂商品 @麦洛

当选好品后，就需要把商品挂到视频号里。

7.1 个人主页挂商品

个人主页展示商品橱窗（对粉丝数无要求，需要先在选品中心添加商品进橱窗）

1.创作者中心点击「带货中心」

2.带货中心点击「去选品」

3.在选品中心可以搜索你想要带货的商品，点击「加橱窗」即可

但是在选品中心添加商品到橱窗你能会发现以下问题：

没有想要的商品：在选品中心找不到我们想要带的商品（钱就这么溜走了）

佣金率低：帮其他商家带货赚不到钱

僵尸商品：其他商家随便挂的商品，已经不会发货了

商品被选品中心下架：其他商家的商品在选品中心被下架，已经发出的带货视频作废，无法再出单

转化率低：其他商家不太会去处理从商品进入的咨询

退货率高：其他商家发货时间慢，导致客户等不及退货

所以更建议的方式是，把商品上在你值得信赖的人的小商店（后面解释为什么需要「值得信任」）

操作方式如下：

1.小商店管理员给你发送关联视频号邀请

2.在选品中心点击右上角「橱窗管理」（如何进入选品中心：创作者中心 → 带货中心 → 去选品）

3.选择我们绑定的小店

4.选择要带货的商品，点击「添加橱窗」

5.完成（截图店铺只是作为演示，其中商品不构成带货建议）

为什么要值得信任：小商店管理员可以控制商品佣金率，如果带货爆了，无良商家可能会修改佣金率为 0，导致你第二日之后出的单拿不到一分钱。大家留一个心眼。

同时需要特别注意的是：根据 7 月 21 日新规，新的视频号无法再绑定小商店，无法添加小商店商品进入橱窗。

如果想更安全平稳的运营好自己的橱窗，建议大家先浏览这些官方的规则合集：

《视频号橱窗带货规则总则》

《【视频号橱窗】管理规则合集（可对外）》

《视频号橱窗达人违规管理规则》

《视频号橱窗开放类目一览表-2022年5月17日发布版》

7.2 发视频挂商品 — 挂商品链接

方法一：挂商品链接

但目前已无法绑定小店，只能从选品中心选。

方法二：通过购物车挂商品橱窗内的商品

发视频通过购物车挂商品，第一道门槛就是需要获得购物车

但是目前视频号关于账号开放购物车的权限还比较模糊，条件是：

账号粉丝大于 1000

账号的内容符合规范（重点）

第一点对于大多数人来说，都不是问题，主要是第二点非常玄学，导致大多数人没法获得购物车，只能在市场上直接购买带有购物车的视频号账号，目前一个账号价格 3000 元左右不等。如果想要快速入局，先上手试试手感的圈友，可以通过直接购买的方式来获得购物车。

如果不想承担这个成本，可以看下圈友 @肖肖 的复盘：《1个月拿到28个视频号购物车的经验复盘》

因为已经通过上面的步骤把商品挂到橱窗了，所以在发布视频时，我们按照以下步骤操作即可：1.拓展链接选择「商品」（也就是我们说的购物车）

2.在橱窗里面选择该条视频需要带的商品（我们在前面提到过怎么把商品加入橱窗喔）

3.完毕

7.3 开直播挂商品

如果你带货视频爆了，别犹豫、别准备，赶紧去直播。

如果你每天自然单量 50 单，那直播能让你出单量翻很多倍，必须去直播（跟产品相关）。

直播挂橱窗的商品，是不需要购物车权限的，新账号也可以去直播。直播挂商品流程如下：

1. 点击「商品」icon
2. 选择直播要带货的商品（可多选）
3. 完毕，成功。赚钱去吧

7.4（按需学习）开通自己的店铺

7.4.1 开通视频号小店 @李诚

除了带别人的货，如果有条件，我们也可以开自己的「微信小商店」带自己的货，当自己的小店达到进入优选联盟的标准时，就可以把商品放在联盟里让达人带货了。

目前，视频号小店为 1 个号开 1 个店。首先我们先来了解一下开通一个小店都需要什么资质：

- a. 视频号小店个体店铺准入资质
- b. 视频号小店普通企业店铺准入资质
- c. 视频号小店品牌企业店铺准入资质

那么当我们符合资质后，如何申请小店？需要哪些材料呢？如何维护店铺呢？可以查看这些官方教程：

《【视频号小店教程】企业&个体工商户 - 开店指引（对外）》

《【视频号小店教程】企业&个体工商户 - 店铺运营》

《【官方】视频号小店保证金标准》

《【官方】视频号小店开放类目与资质要求》

《【官方】视频号小店结算规则说明》

《【官方】商家违规管理规则》

《【官方】视频号小店命名规则》

《【官方】视频号小店招募规则》

《视频号小店-常见问题汇总》

7.4.2 如何入池优选联盟？ @牧歌 @李诚

上架自己产品给别人带，是需要企业营业执照开通视频号小店的，并需要达到优选联盟要求，达到后申请开通，次日可以入优选联盟选品库。

入池条件如下：

店铺商品品退率 \leq 行业标准

店铺商品纠纷率 \leq 行业标准

入驻视频号小店 > 30 天

商家累计销量 > 1000 件

商家累计 GMV > 100 万

优选联盟相关信息，可以点击官方的文档进行查看：

《视频号带货中心小程序联盟商品优选计划》

【官方】《微信视频号「优选联盟」准入及清退规则》

《微信视频号优选联盟各类目开放禁入明细》

但由于视频号小店相关规则近期变化较快，大家需及时关注相关新消息，根据新规则来进行入池准备。航行期间大家如果有相关的问题，可以在航海大群内提问。

入池操作步骤：

1.登录微信小商店：<https://shop.weixin.qq.com/>

2.点击推广中心--小程序联盟：

3.点击进入小程序联盟：

4.点击右上角的头像——退出登录：

5.点击右上角的小程序联盟推客端——扫码登录。

6.登录后点击商品推广——商品库：（见红色框）

7.然后选择 蓝色框：店铺名称

输入你的店铺名称后，会出现如下图：

点击商品——点击推广：

推广位随意选择，默认带货中心。

点击「下载全部」

8.打开下载的文件：

找到商品小程序码：

到这里，步骤就完成了。

9.下单则全部通过扫码下单，具体操作上，我们返回至第三步：

点击订单数据：

66确保里面有大于 30 单即可。

这样就满足通过联盟渠道下单

几个 Q&A：

小程序联盟运营规范：

<https://developers.weixin.qq.com/doc/ministore/union/specification/introduction.html>

请问登陆了小程序联盟——推客，搜索店铺搜不到商品怎么办呢？

答：微信小商店未满一个月，商品不达标，或者上架时间短。

绑定小程序资金账户失败，显示带货中心绑定银行账户 [37022]，这个问题如何解决？

答：手机端搜索：小程序联盟绑定

每个商品都需要人工干预 30 单才能进入选品中心吗？

答：操作一次即可。

30 单是分开 30 单，还是一个人可以拍 30 单呢？

答：两种都行，但是建议 30 个人会好一点。

这些订单需要发货吗？还是不管？

答：需要发货，可以直接填写之前买过的订单号。

大概什么时候可以入池呢？

答：今天创建计划，明天下单完成入池标准，后天入池。

内容来源：《商品如何进入选品中心》

7.4.3 如何入驻视频号橱窗售卖对应商品？@李诚

视频号橱窗保证金标准

视频号橱窗基础保证金最低 100 元

视频号橱窗浮动保证金（根据销售额标准提升）

视频号橱窗商家、视频号橱窗达人在视频号橱窗中添加商品来源为微信小商店、小商店联盟、小程序联盟时需缴纳微信小商店管理保证金，缴纳标准为 30,000 元人民币。

具体可查看官方文档：

《【官方】视频号橱窗保证金标准》

《视频号橱窗商家、视频号橱窗达人清退管理规则》

不同赛道类目挂视频号橱窗的管理规则

不同类目的商品上架橱窗时，有不同的入驻管理标准，销售如下类目商品的视频号橱窗商家及推广如下类目商品的视频号橱窗达人，可以根据对应的管理规则进行入驻和上架商品。

第八步 - 优化内容



视频数据不达预期怎么办？这是可能困扰每个人的问题，也是需要我们投入精力去研究的课题。

就视频号短视频带货而言，其需要关注的数据包括：

✓ 优化选品思路

✓ 优化视频内容

✓ 优化引流方式

✅开启直播转化

发完视频后，要对数据做记录，及时复盘，不断的优化迭代。

下文为大家提供了一些优化思路，也欢迎大家多总结自己的经验，反哺更多人。

8.1 可以从哪些方面入手进行优化

708.1.2 优化认知

目前，各种在视频号上赚到钱的案例给大家一种错觉和幻想，以为一开始做就能有百万播放量，涨 1000 粉丝轻轻松松，爆单很容易。

其实这个是错觉。

对于新手来说，不要期待一夜暴富，也不要期待短时间能做到百万播放量。

立马行动，没有行动，再好的成绩也是别人的，只有动手干，才有可能。

所以，还没有动手的小伙伴要赶紧行动起来，量变会产生质变。

看着再简单的东西也是别人总结的，只有消化了，才会变成自己的底蕴。不动手，不实践，拖一拖，几天没动静心又焦虑，逐渐想逃避。这都是常态，

但越是这个时候越需要坚持和正反馈，大家都是成年人，学习是对自己的负责，正视问题，实事求是，多和老师圈友交流。没出成绩不要紧，最主要的是有没有学到知识，能不能走通一个闭环。

走的快未必走的远，走的慢也意味着走的稳，到达终点的方式有很多种。

只要还在牌桌上，就有机会，千万不要下牌桌。

视频号是最简单、复制性最高的项目，跨越了空间的限制，所有普通人都能参与进来。

8.2.2 优化商品

1.你选的品不够吸引人

举个例子，同样选手机充电线，一个选的是普通的数据线，展示了线身线接口等，和大家手里有的数据线差别不大，没有什么特色，不够吸引人。

而另外一条视频则选了华为超级快充的数据线，直接展示快速充电的界面，满足了人们快速充电的需求欲望，又和大家手里有的不一样。

同样的数据线这个品类，但是产品选的不一样，视频制作的再好，用处也不大。

2.用户不需要或者产品的生命周期已经过去了

夏天的时候卖棉袄，哪怕再好，大家也不会下单。因为用户在这个周期内没有这个需求，肯定出不了单。

相同的道理，有选做渔具的朋友，然后再和他交流过程中，他说 11 月和 12 月视频带货出单很少，觉得可能是视频质量问题，或者是竞争对手增加的问题。

我问他冬天是不是很少人钓鱼，他说是的，冬天不适合钓鱼，几乎很少有人钓鱼的，所以不是视频播放量的问题，也不是用户的问题，而是产品选错了。

产品选错的背后是用户需求变化没有洞察到，春天夏天秋天钓鱼的人很多，但是冬天钓鱼的人就少很多了。

3.如何优化选品

选品时，一定要反问自己，这个品的视频展示效果够不够好？视频展示效果好的品，不用过多剪辑都能带来很多播放量和成交。

同时，一定要根据数据来选品，不要自己想当然的选品，数据是验证用户需求最好的方法。

具体优化选品的方法，和我们寻找优秀选品的方法在本质上都是一样的：《通用能力 | 如何定位和选品》

8.2.3 优化视频

1.增加去重手段

如果是二次剪辑的话，需要尽可能提升视频的独特性，增加去重的手段，进一步避免因视频内容重复度过高而被限流。

可用的去重方法有：

去水印、修改分辨率、加片头片尾

调整帧率、滤镜、播放速度、背景音乐

镜像、滑动、画中画、视频蒙版、图片蒙版、背景颜色、背景图片、背景视频、模糊拓边等

2.提升视频画质

挑选清晰的视频，不要挑选模糊的视频作为二次剪辑的素材，本来很模糊，二次剪辑中就更模糊不清了，这样就容易被抖音判断为劣质视频，那么平台肯定就不会给你流量。

视频素材来源：

视频号同行、抖音、快手、小红书、微博、微视、西瓜、国外抖音 TikTok、国外油管 YouTube。

最推荐两个渠道：

抖音、快手。

3.利用热门话题或引流视频造势

新号没粉丝基础量，但是一般都会有新号流量扶持，可以先不直接发带货视频，先找一下最新的热门话题或者引流视频，前提是这个视频的观众画像符合你的账号粉丝画像定位的。

发 1-2 条这样的粉丝，吸引一些基础粉丝，把账号的权重提升一下，然后再发带货视频，基础的播放量可能会比直接新号发带货视频好一些。

比如有位圈友，前一天下午发布容易引起争论的引流视频之后带来 50 多万播放，增加了一些粉

丝，后面的视频播放量就好一些。隔天早上发的一条视频就小爆了一下，出了几十单。

4.引导用户成交

如果视频数据不错，但带货数据不理想，可能是在引导用户成交上做得不够。

一般来说，我们会通过以下方法引导客户购买：



下面介绍几种重点方式：

1.评论区引导

参考话术：

点击【我的头像】——点击【商品】——找到您需要购买的商品

xxx同款，点击下方作者头像，再点击【商品】，即可购买。

小号提问，再用原账号回复，参考话术如下：

小号：xx 怎么买？

原账号：点击头像后，再点击【商品】即可购买视频同款

需要注意的是：

随着视频号规则不断变化，审核标准也在逐渐严苛，部分船员已经遇到「评论区引导购买致违规限

流」的问题。

大家在评论区引导用户购买的时候不要太直接，尽量避免直白的，如「视频同款点我头像」等字眼。

延展一点，评论区的留言也需要筛选，删除不利于成交的言论。

2.主页简介引导

参考话术：

视频同款 ♦ 点下方

【商品】购买

视频同款 ♦ 点下方

【商品】购买

3.账号昵称引导

参考话：XX 好物 - 同款点头像4.视频置顶页封面引导

参考话术：点击右上方商品，即可购买视频同款 xxx

（视频置顶引导-参考图片）

5.头像引导

直接在头像引导下单，参考话术如下图：

8.2.4 开启直播

如果已经跑通视频带货的全流程并获得一定成果，如何进一步放大收益呢？

有一个非常高效的促成转化的方法，就是视频爆了的时候，有条件，立马开直播。

因为爆了后，用户看到视频时会有个醒目的“正在直播”字眼，用户容易被吸引进直播间，大概 3

- 10 秒就可以出一个橱窗。链路非常短，转化非常高效。

具体如何直播，我们在接下来的第九步进行了简要的说明，并且提供了上期视频号直播航海手册供大家参考。

第九步 - 开启直播



如果你的短视频爆了，建议尽快开启直播，抓住流量放大收益。

这一节我们整理了一场直播从准备到开播到复盘的整个过程，你可以提前进行熟悉，在爆款视频出现的时候更从容的应对。

但需要提前说明的是，因为我们开启直播的前提是短视频爆了，这时最重要的是抓住流量抓紧转化。大部分用户进入直播是想下单的，所以直接引导如何下单，以及解答产品相关疑问即可，不需要进行预热，憋单，福利等等环节来拉时间。

另外还有一点需要注意的是，有爆款视频后，即使没办法搭建出手册里说的直播间，也建议你尽快开启直播。这个时候抓住流量进行转化是更重要的，直播间简陋一些，话术简单一些都没关系，直播间可以之后再优化。

在看航海手册时，建议先直接挑选重点内容来学习，后续如果想直接做直播带货，再完成整个直播流程的学习。重点学习的部分，我们在下方做了引导，方便大家定位。

从短视频爆了之后开启直播，主要为以下四个步骤：

✅ 第一步：搭建直播间，着重看手册的第四步：搭建视频号直播间。

✅ 第二步：准备内容和产品，开启直播，着重看手册的 5.2 开启直播

✅ 第三步：直播转化成单和优化，着重看手册的 5.3 如何实现直播间成单和第七步：直播间优化与成单技巧

✅ 第四步：数据整理与复盘，着重看手册的第八步：数据整理与复盘

另外，直播间有一些违禁词需要注意，可以参考视频号直播违禁词大全进行规避。

在这里，也建议大家提前了解直播的过程，做足准备。因为爆款视频的到来是突然的，说不定什么时候视频就爆了，当然，在这之前需要我们持续的坚持和优化。

另外可以注意的是，如果你视频号直播是用的别人的账号，现在第二次开播的认证，改为输入微信支付密码即可，不需要人脸识别了，相比起之前方便了一些。

十、（选看）视频号其他玩法举例



玩法引导

除了带货外，视频号还有很多玩法，比如：知识付费卖课

游戏 CPS，拿充值返佣

卖虚拟产品

本小节旨在向大家展现更多视频号短视频的玩法，仅用于开眼：

✅ 视频号书单号的玩法：视频内容是名人语录，结尾引导到具体的书，完成带货变现

✅

视频号短视频的其他玩法，期待与大家一起解锁。

10.1 书单号玩法

1.视频号书单——抖音书单的蓝海玩法

书单带货从抖音的诞生开始至今一直是存在的领域，而且变现稳定，利润高，是一个值得长期持有的低成本创业项目，目前这个平台延伸到了微信视频号，快手等，随着平台规则的变化带货的方式也一直在变化，但是万变不离其宗。

2.图书和教育市场需求高

书单项目可以延伸的领域又非常多比如：国学，育儿、职场、励志等等，变现场景丰富。

3.在抖音上火过的项目值得在视频号上再做一次

抖音的书单玩法很成熟，素材多，我们可以抄作业；

视频号现在变现上跑得比较顺的，是英语、读书这两个大品类——群响创始人刘思毅

4.红利期，平台缺内容，早就是优势

每一个新平台在市场拓展期，都会扶植创作者，树立典型，进而催生一批流量猛增、一夜爆火的网红。（目前的视频号可能连红利期都算不上，还是探索期，平台自身还需不停地迭代升级）

10.1.1 书单账号的优势

图书市场大，需求旺

正所谓，书籍是人类进步的阶梯，尤其是经济环境不景气的情况下，读书应该是消费最低的学习成本了。

卖书的单价低，用户接受度很高

买了不心痛，书中自有黄金屋；

82图书售后问题少，客户满意度高

卖书不像卖吃的用的，会有很大的质量，尺码不符合，或者安全问题，最多出现一个纸张不行，用户体验差；

图书的佣金高，品类丰富，变现稳定，结算快

对卖货的主播依赖度低；

变现场景丰富

书单账号不仅可以卖书，而且还可以帮教育机构导流，接商务等

10.1.2 书单账号的定位 / 细分

做账号时一定要先定位好自己的领域，这个方法适用于任何类型的短视频账号。领域越垂直，账号标签越准确，越方便你后续变现。

书单有以下几个热门的领域：职场，正能量，励志，情感，情商，育儿，国学。

10.1.3 抖音头部书单号（对标参考）

10.1.3.1 非真人出镜类

图文类（静态图片+bgm）

拍摄一张书籍的图片（或者网上找），添加文案文本，搭配着BGM；

动漫/手绘/影视混剪类（主流操作）

通过剪辑动漫/影视视频，搭配文案和背景音乐，就可以做出来；

名人访谈/演讲/语录

找一些名人书籍上面的段落，或者是名人讲话时说的话，变成文本，搭配名人视频/图片；

找名人/明星演讲或者访谈的视频或者音频，混剪书籍实拍（有一定的侵权风险）；

10.1.3.2 真人出镜类（难度高一点，不建议新手新手）

这类号有一个特点，前期需要从情感、职场等角度入手，不是上来就带书的

10.1.4 怎么做一本书单号

10.1.4.1 确定作品形式

1.有条件有能力的可以真人出镜，前期需要打造人设，厚积薄发；

2.不出镜可以采用图文、手绘、动漫/影视混剪、名人语录/访谈/演讲类；选择好一种即可。

10.1.4.2 确定你的定位

1.比如情感、励志、育儿、国学等，专注选择一种类型进行视频创作；

2.根据你的定位，去完善基础设置：名字、头像、简介；

3.新号你发作品时系统是给你默认不带标签的，它需要等你更新多条类容后才会给你定义账号标签，所以你发作品时候的话题一定要带上账号标签，这样方便系统快速定位； 比如：#读书#阅读#情感#励志#成功#智慧#国学#人生感悟#成长#育儿

4.前期不用每个视频都带书，也要有引流视频，引导点赞、关注（增加作品/粉丝数量都可以提升权重，有利于长期、稳定获取流量）。

10.1.4.3 账号/视频优质标准（参考）

10.1.4.4 剪辑（仅供新手参考）

先找素材，复制视频链接，然后去水印，下载视频（工具：微信小程序“皮皮去水印”）

导入剪映，裁剪，添加背景样式

裁剪：选一个固定的比例 16:9 或 4:3

识别字幕：切记断句，检查有无错别字

添加背景颜色、背景样式：保持一致

文本：标题，字幕

贴纸：引导点赞，关注（可以添加 gif）

适当添加特效，滤镜：使画面看着舒服

画中画：可用于去重

10.1.4.5 带货（小商店 VS 挂链）

“货源” APP：京粉、有赞客

搜索书名，复制链接：

小商店：直接复制粘贴短链就可上架；

视频下方链接：需用“扩展链接”转链；

10.1.4.6 冷启动

方式：

私域流量：找朋友帮忙转发跟点赞、群互赞（发红包）；

靠内容，直接优化内容，让系统去识别，上推荐；

关于推荐机制：

前期会随机推荐，给你鼓励，能不能火，看你的内容是否受观众的喜爱：好的就继续推，观众不认可，也有可能戛然而止；

通过社交推荐火起来的内容可以再次上推荐，因为目前视频号真的很缺内容。

优化（shua）数据：

这类玩法效果不是很明显，不建议尝试。

十一、视频号常用工具推荐



做视频号带货必不可少需要用到一些工具，咱们的圈友从以下几个角度整理了一些工具，提升你的创作效率。

✅ 抖音快手查询工具88

✅ 视频号数据查询工具

✅ 视频下载&上传

✅ 视频剪辑软件

✅ 去水印软件

✅ 直播工具

✅ 其他工具

来吧，使用这些工具，提升你的创作效率吧。

11.1 抖快查询工具

蝉妈妈 蝉妈妈数据 - 抖音直播&短视频电商数据分析服务平台 看大盘，看类目，看单品

巨量算数 巨量算数-解析内容风向，解码营销未来 看关键词，趋势等

还有飞瓜、抖大大、抖查查、新抖、壁画看看、炼丹炉等

11.2 视频号查询工具

新视

（小贵，淘宝有月卡）新视—视频号数据分析平台 功能较少

百准

（挺贵）百准数据 功能一般

友望

（极贵）友望数据—视频号数据分析平台—youwant.cn 功能较多

11.3 视频下载&上传

录屏工具：万彩办公大师、FastStoneCapturecn

圈友良辰美提供：视频号自动&批量上传定时发布教程

11.4 视频剪辑89

批量去重剪辑软件（前99条免费，一个月39）在网盘里可以直接下载,官网链接 CR VideoMate -

CR-部落

剪辑工具：pc端：剪映pc版、pr、ae、final cut（操作相对较容易） 移动端：剪映、快影、秒剪

（视频号官方）、字说（文字弹幕生成软件）、来画动画（ppt转视频）

字幕工具：网易见外、突字幕、蜜蜂剪辑、arctime 视频字幕压制

PS：去重逻辑理解学习（必读）去重逻辑 视频去重技术，从一级到五级，你在哪一级 - 知乎防

搬运技巧 <https://www.douyin.com/video/7038496081491086623>短视频技巧+爆量素材策略

本月营销干货一文回顾：短视频技巧 爆量素材策略

11.5 去水印

在线批量去水印：在线短视频去水印解析 - 刘明野的工具箱

去水印下载若干Shortcuts

去水印小程序：大航海去水印、抖抖去水印、抖音去水印、皮皮去水印、提词宝

去水印PC端：抖音分析师、哼哼猫、网页版微博、秒拍、绿洲、小咖秀视频图片解析下载 - 保存

视频图片到电脑、手机

其他免费软件：短视频无水印下载工具，支持多平台，免费使用！

11.6 直播工具

直播伴侣

（免费）直播伴侣 - 下载

OBS推流

(免费) Open Broadcaster Software | OBS

11.7 其他工具

文案工具：顶尖文案、文案狗

敏感字查询工具：句易网句易网 - 2022年最新广告法淘宝抖音违禁词敏感词在线查询检测工具

头像封面制作：canva：Attention Required! | Cloudflare、在线LOGO设计网站、图怪兽、创客贴

音乐软件

音乐下载：云猫转码

音效网站：爱给网、耳聆网、淘声网无损无压缩传文件工具：百度网盘、数据线、闪传、AirDroid

多账号管理工具：抖老板、小火花、视小龙等@好奇的神仙 录屏Mac免费版的screenflow大家可以试试

@司尘 去抖快水印小程序：快乐抖工具箱，看一次广告之后一直免费用

@HZH 分享一个自己写的视频号批量上传的小工具，可以定时发布，易语言写的，会报毒。

<https://wwc.lanzout.com/iOgwj06m3n1g>密码:fwxe

@Fredrich popplayer播放器内录也挺好的

@张亮（济南） 智影-3D数字人虚拟主播

@shine_fore* 视频号视频下载微信上有一个小工具不错，搜索：去水印易解析，可以试下！不需要安装第三方软件和抓包。

@. 视频号批量全自动上传工具。📺（免费）多账号登录浏览器（更新各平台自动发文功能中....）

@Mr海华邦迪录屏工具用 <https://pan.baidu.com/share/init?surl=RXSScEhk9gkMDobemLSOPg&pwd=4prk#list/path=%2F> 提取码：4prk

来视频去重叠加的一些素材 https://pan.baidu.com/s/12RuCIU_Y1T1WuyDyOOamnQ?pwd=tcki#list/path=%2F提取码：tcki

十二、加餐：视频号短视频带货案例拆解 @李诚Sonic



小节纲要

以上是视频号上进行短视频带货的整体流程，相信你已经有了了一定的了解和掌握，不过带货产品那么多，如何找到适合的产品和变现方式呢？

本节根据不同产品赛道，我们找到了对应账号案例，拆解他的引流和变现方式，为大家展示 12 个目前比较推荐的赛道是如何进行选品和带货的。

这 12 个赛道为：渔具、家具百货、家居好物、绿植、书单、英语培训、三农产品、文具用品、三农工具、运动周边、露营装备、旅行好物

每个分区提供 1 - 2 个账号案例给大家作为参考，更多的对标账号分析，也可以按照本节的拆解方法进行分析，那么接下来让我们开始看看大家是如何引流和变现的吧。

12.1 赛道一：渔具

【案例一】账号：钓鱼传说

案例主页：

12.1.1 流量怎么来

【内容形式】钓鱼现场出水结果 + 产品展示

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料区引导去橱窗购买产品，介绍页面没有留微信和私域引导

2. 变现产品是什么

【形式】实物产品

【品类】渔具、户外装备、鱼饲料、渔网等

【货源 / 渠道】买自己的货（开微信小商店）

【价格】价格区间为 10 - 1200，工厂做货，成本未知

3. 变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

a. 拍摄钓鱼相关的视频，或者是自己去测试饵料等产品的视频进行更新发布

b. 在主页的账号简介中引导点击商品购买

c. 产品上架，完成变现

【工具】微信视频号橱窗，暂无直播

【案例二】账号：阿江爱钓鱼

账号属性：金 V 达人认证，户外博主

案例主页：

流量怎么来

【内容形式】野钓现场出水结果 + 产品展示 + 钓鱼相关小经验分享

【渠道】平台自然流量；视频号直播（抖音快手小红书找过渔具类型账号，同名账号【阿江爱钓鱼】和视频号归属地不同，且抖音号只有 3 个素材内容）

【方法】账号名称及介绍突出标签，视频最后会引导点赞关注，介绍资料区相对比较简单，没有引流到私域和引导下单

【特点】每个视频加了自己的水印

2.变现产品是什么

【形式】实物产品

【品类】渔具、户外装备、鱼饲料、渔网等

【货源 / 渠道】卖第三方的货，第三方合作店铺（微信小商店、魔筷、有赞店铺都有）

【价格】渔具售价区间 5 - 500 元，佣金约 30% - 40% 居多

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

a. 拍摄自己的钓鱼现场视频、钓鱼知识干货分享等内容，评论区会有相关什么时候直播的评论

b. 从优选联盟中选择合适的商品上架

c. 直播时引导购买

【工具】微信视频号

12.2 赛道二：家具百货

【案例三】账号：小红心好物

账号属性：蓝 V 企业认证

归属地：河北邢台

案例主页：

1.流量怎么来

【内容形式】好物视频混剪 + 热门视频引流直播间

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户购买，留了公众号的入口

【特点】添加了企业微信客服入口

2.变现产品是什么

【形式】生活好物相关产品直接卖货

【品类】洗碗抹布、洗窗纱工具、加热护膝、枕巾等

【货源 / 渠道】卖第三方的货，第三方合作店铺（微信小商店、魔筷、有赞店铺都有）

【价格】客单价 9.9 - 59.9 ，佣金 20 - 30%

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

- a. 选号，抖音快手小红书找相关素材搬运混剪
- b. 搬运剪辑，对比内容，搬运混剪
- c. 选产品上架，视频同款从选品中心寻找或者找后端商家上架
- d. 评论区和主页引导下单，自己 or 小号在视频评论去引导橱窗购买
- e. 直播讲解商品橱窗内的产品成交

【工具】微信视频号橱窗，企业微信

【第三方工具】蝉妈妈、考古家、飞瓜等

【案例四】账号：好物推荐丽姐

账号属性：蓝 V 企业认证

归属地：佛山

1. 流量怎么来

【内容形式】地垫、墙纸等视频混剪 + 热门视频引流

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买；引导去橱窗购买的视频置顶

【特点】蓝 v 认证、添加了企业微信客服和添加微信两个引导

2. 变现产品是什么

【形式】直接卖货

【品类】3D 墙纸

【货源 / 渠道】卖第三方的货，第三方合作店铺（微信小商店、魔筷、有赞店铺都有）

【价格】客单价 30 - 59.9+，佣金 30%+，定制化产品佣金偏高

3. 变现怎么做

【载体】平台成交、私域定制成交

【方法】

- a. 选号，抖音快手小红书找相关素材搬运混剪
- b. 搬运剪辑，对比内容，搬运混剪
- c. 选产品上架，视频同款从选品中心寻找或者找后端商家上架
- d. 引导购买方式：

方式一：主页简介引导下单

方式二：置顶引导到橱窗购买的路径视频

方式三：在视频评论区留言引导到橱窗购买，或者加客服微信号

e. 建立账号矩阵，不同账号的微信相互关联，公众号也引导加微信，客服的企业微信号朋友圈会发布多个账号的好物视频

【工具】微信视频号橱窗，企业微信

【第三方工具】蝉妈妈、考古家、飞瓜等

12.3 赛道三：家居好物

【案例五】账号：乐乐家居好物

账号属性：蓝 v 认证

归属地：武汉

案例主页：

.流量怎么来

【内容形式】好物视频混剪

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买

【特点】添加了企业微信客服

2.变现产品是什么

【形式】生活好物直接卖货

【品类】肥皂盒、垃圾桶、筷子筒等

【货源 / 渠道】卖第三方的货，第三方合作店铺（微信小商店、魔筷、有赞店铺都有）

【价格】客单价 9.9 - 59.9，佣金 20 - 30%

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

选号，抖音快手小红书找相关素材搬运混剪

搬运剪辑，对比内容，搬运混剪

选产品上架，视频同款从选品中心寻找或者找后端商家上架

评论区和主页引导下单，自己 or 小号在视频评论去引导橱窗购买

留了添加微信的入口，辅助咨询

【工具】微信视频号橱窗，企业微信

【第三方工具】蝉妈妈、考古家、飞瓜等

【案例六】账号：妙招好物优选

账号属性：蓝 v 企业认证

归属地：广州

案例主页：

1.流量怎么来

【内容形式】好物视频混剪

【渠道】平台自然流量为主

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买，主页展示了店铺入口

【特点】添加了企业微信、客服两个引导，挂了公众号

2.变现产品是什么

【形式】直接卖产品

【品类】泡脚包

【货源 / 渠道】卖第三方的货

【价格】客单价 9.9 - 59.9，佣金 40%+

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

前期选号，抖音快手小红书找相关素材搬运混剪

近期泡脚包商品，进行模仿跟拍，引导购买

评论区 and 主页引导下单，并发起【解锁各种泡脚姿势活动】，增加相关视频的曝光

【工具】微信视频号橱窗，企业微信

【第三方工具】蝉妈妈、考古家、飞瓜等

12.4 赛道四：绿植

【案例七】账号：广州艺桐绿植

账号属性：蓝 v 企业认证

归属地：广州

案例主页：

.流量怎么来

【内容形式】绿植相关物品使用展示视频 + 绿植养护干货

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买

【特点】企业微信认证、挂了公众号

2.变现产品是什么

【形式】绿植直接变现带货

【品类】绿植产品、营养液、营养土、花瓶等

【货源 / 渠道】自有货源和第三方产品

【价格】客单价 9.9 - 59.9

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

拍摄产品使用展示的视频 + 相关视频混剪

选产品上架，视频同款挂在视频下方引导购买

评论区和主页引导下单

122 【工具】微信视频号橱窗，企业微信

【第三方工具】蝉妈妈、考古家、飞瓜等

【案例八】账号：双喜绿植

账号属性：蓝 v 企业号

归属地：广东新丰

案例主页：

.流量怎么来

【内容形式】苗圃视频实拍

【渠道】平台自然视频流量 + 直播 + 参与花卉活动

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买，直播间引导购买

【特点】企业微信客服，蓝 v 认证，挂了公众号

2.变现产品是什么

【形式】直接带货

【品类】石斛、蕙兰等绿植产品

【货源 / 渠道】自己货源

【价格】客单价 20 - 100

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

爆款仿拍，测试视频数据

复制迭代发布视频

每天上午8:30直播讲解，引导下单

【工具】微信视频号橱窗，企业微信

12.5 赛道五：书单

【案例九】账号：果果陪你读好书

账号属性：金v达人认证

案例主页：

.流量怎么来

【内容形式】励志视频混剪 + 带货视频引导

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买

【特点】添加了企业微信客服2个引导，金v达人认证，挂了公众号

2.变现产品是什么

【形式】直接带货

【品类】学习相关产品，词典，点读笔，教辅书籍等等

【货源 / 渠道】卖第三方的货，第三方合作店铺（微信小商店、魔筷、有赞店铺都有）

【价格】客单价 9.9 - 59.9，佣金 30%+

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

商品橱窗变现

选号，抖音快手小红书找相关知识讲解、学生学习素材搬运混剪

搬运剪辑，对比内容，搬运混剪

选产品上架，视频同款从选品中心寻找或者找后端商家上架

主页简介引导到橱窗下单

公众号引流变现

第一步：主页引导到橱窗下单，以及展示公众号入口

第二步：公众号更新体验课相关信息，视频号直播课程教学，转化

第三步：点击某一个感兴趣的领课链接，会提示引导引流群，进群后添加课程顾问，添加后引导领取体验课和进入体验课运营群，进一步转化

私域好物变现

第一步：点击添加微信，微信关联的视频号是另一个好物推荐店铺

第二步：添加企业微信号几秒后，自动弹出近期好物商品的优惠活动

【工具】微信视频号橱窗，企业微信

【第三方工具】蝉妈妈、考古家、飞瓜等

【案例十】账号：小本好书

账号属性：无

归属地：上海

案例主页：

.流量怎么来

【内容形式】混剪新东方直播间切片

【渠道】平台自然流量

【方法】账号名称及介绍突出标签，介绍资料有引导用户去橱窗购买

【特点】新东方素材自带流量

2.变现产品是什么

【形式】书籍直接带货

【品类】教辅书籍、成长书籍、新东方相关传记

【货源 / 渠道】卖第三方的货，第三方合作店铺（微信小商店、魔筷、有赞店铺都有）

【价格】客单价 30+，佣金 30%+

3.变现怎么做

【载体】平台成交

【方法】

选号，抖音录制新东方直播间切片 or 直接搬运混剪别人切片账号

搬运剪辑，对比内容，搬运混剪

选产品上架，视频同款从选品中心寻找或者找后端商家上架

评论区和主页引导下单，自己 or 小号在视频评论去引导橱窗购买

【工具】微信视频号橱窗

12.6 赛道六：英语培训

【案例十一】账号：一点英语服务号

账号属性：蓝 V 企业号

归属地：广东

.流量怎么来

【内容形式】混剪美剧片段

【渠道】平台自然流量

143 【方法】用美剧突出英文听说读写和相关俚语，引导点赞转发收藏

【特点】美剧剪辑引导英语培训线上课程

2.变现产品是什么

【形式】英语培训

【品类】培训

【货源 / 渠道】自营课程体系

【价格】低转高培训课

3.变现怎么做

【载体】平台引流

【方法】

制作高赞美剧剪辑和多片段混剪，简介上引导领取免费体验课以及加微信

发布内容做社群互动冷启动

通过爆款视频和持续输出增加流量

设置钩子 0 元听课

加了微信之后，引导下载一点英语 App 听课

144由免费体验课向付费课转化

12.7 赛道七：三农产品

【案例十二】账号：哈尔滨善道米店

账号属性：普通账号

归属地：哈尔滨

流量怎么来

【内容形式】网红段子翻拍 + 网红同框（图 1 卡塔尔王子同框合拍对话）

【渠道】平台自然流量

148 【方法】用网红段子拉停留，网红对话剪辑做内容引导产品

【特点】段子吸引人 + 真人出镜

2.变现产品是什么

【产品】东北大米

【品类】三农

【货源 / 渠道】商家自营

【价格】49 - 198 元

3.变现怎么做

【载体】网红段子合拍

【方法】

寻找爆款网红段子和网红素材

拍摄相关仿拍或合拍同款

通过爆款视频和持续输出增加流量

视频内介绍自己的大米产品，引导带货

视频号简介关联同名公众号，公众号底部的菜单栏也会链接到官方商城小程序引导下单

12.8 赛道八：文具用品

【案例十三】账号：志飞习字夏天练字

账号属性：金 V 认证

归属地：云南昆明

流量怎么来

【内容形式】手写字帖 or 搬运素材

【渠道】平台自然流量

【方法】手写练字字帖吸引关注

153 【特点】写字好看，签名潇洒

2.变现产品是什么

【产品】字帖、笔、练字本

【品类】文具

【货源 / 渠道】第三方带货

【价格】9.9 - 49.9

3.变现怎么做

【载体】直接带货

【方法】

寻找手写素材拆解架构、画面、配乐、标题

拍摄相关仿拍或合拍同款

通过爆款视频和持续输出增加流量

引导带货

12.9 赛道九：三农工具

【案例十四】账号：菜园种植记

账号属性：普通账号，有留电话

归属地：河南郑州

流量怎么来

【内容形式】三农工具使用方法和成果展示

【渠道】平台自然流量

【方法】展示产品如何操作和成果

【特点】产品展示 + 真人出镜，留了手机号码，建立私域，养自己的三农粉丝，复购率粘性强。

2.变现产品是什么

【产品】三农工具

【品类】工具

【货源 / 渠道】合作带货

【价格】19 - 99 元

3.变现怎么做

【载体】带货优选联盟店铺

【方法】

寻找三农工具相关视频素材（且优选联盟有自己的产品，没有找合作店铺上架）

拍摄相关仿拍或合拍同款

通过爆款视频和持续输出增加流量

引导带货

12.10 赛道十：运动周边

【案例十五】账号：爱跑步霞姐

账号属性：金 V 认证账号 - 运动博主

归属地：福建福州

流量怎么来

【内容形式】运动生活视频实拍+分享产品

【渠道】平台自然流量为主

【方法】展示运动生活 + 展示产品

161 【特点】真人出镜，金 V 账号权重偏高

2.变现产品是什么

【产品】运动产品，运动服，运动鞋，运动手套，运动护腕

【品类】运动护腕

【货源 / 渠道】合作商家、优选联盟

【价格】49 - 598 元

3.变现怎么做

【载体】运动实拍 + 产品展示

【方法】

寻找对标账号，抖快运动博主，拆解爆款画面、文案、标题、音乐

拍摄相关仿拍

通过爆款视频和持续输出增加流量

引导带货 + 直播立人设

12.11 赛道十一：露营装备

【案例十六】账号：野小野露营装备旗舰店

账号属性：蓝 V 企业认证账号

归属地：浙江金华

流量怎么来

【内容形式】爆款产品展示，多个 10w+ 点赞视频

【渠道】平台自然流量 + 流量投放

165 【方法】高停留内容吸引

【特点】爆款产品 + 效果展现

【类目特点】且此类用户粘性极强，大概率会一站式购买相关配套工具和周边。总客单价高，复购率高。

2.变现产品是什么

【产品】露营装备、充气床垫、帐篷、船、户外炉等

【品类】露营户外

【货源 / 渠道】商家自营

【价格】99 - 3000

3.变现怎么做

【载体】爆款产品展示 + 怂量

【方法】

爆款同类产品素材拆解

拍摄相关仿拍或合拍同款

通过爆款视频和持续输出增加流量

简介留了微信，引导咨询产品及销售

12.12 赛道十二：旅行好物

【案例十七】账号：鑫源百货

账号属性：普通账号

流量怎么来

【内容形式】旅行好物搬运仿拍引导下单，车载收纳盒，车载应急尿壶

【渠道】平台自然流量

【方法】抖音快手搬运混剪，仿拍素材

【特点】高爆素材混剪 + 仿拍

此类账号以好物为主，过年附近就卖旅行、车载、老人等相关产品，应季品为主

2.变现产品是什么

【产品】车载尿壶

【品类】旅行好物

【货源 / 渠道】第三方带货

【价格】9.9 - 59 元

3.变现怎么做

【载体】高爆素材混剪 + 仿拍

【方法】

抖音快手寻找爆款素材

拆解素材内容，拍摄相关仿拍或合拍同款

通过模仿爆款视频和持续输出增加流量

引导带货

【案例十八】账号：freya飞呀

账号属性：普通账号

1.流量怎么来

【内容形式】真人出镜分享旅行和生活好物

【渠道】平台自然流量

【方法】抖音快手模仿拍摄

【特点】真人出镜，做人设为主，吸引关注点赞后，开播或者挂车带货or种草。

2.变现产品是什么

【产品】一次性马桶垫

【品类】旅行好物

【货源 / 渠道】第三方带货

【价格】9.9 - 59

3.变现怎么做

【载体】真人出镜推荐产品

【方法】

抖音快手寻找爆款素材

拆解素材内容，拍摄相关仿拍

通过模仿爆款视频和持续输出增加流量

引导先做人设内容再带货

电脑下载抖音视频网站

哼哼猫<https://www.henghengmao.com/>;

用抓图猫很方便，可以批量解析

虚拟定位工具

苹果手机，为了卡特效用的是IOS15系统的，这个可以用巨魔商店安装虚拟定位工具。

安卓应该在商店里可以搜索到类似的虚拟定位工具。

配音神器：小程序：“逗哥配音神器”，

一个人声分离的神器，可以把视频的背景音乐和解说分开， 手机端电脑端都能用

微信多开免费工具

用微工，无限开，免费的<http://www.weigong.site/>

元桌浏览器

元桌浏览器，一个浏览器可以登录不同的账号，适合多账号操作<https://www.desktxp.cn/>

你可以用元桌浏览器管理：

- 各大主流推广后台
- 微信公众号、小程序后台
- 个人社交媒体账户
- 网页游戏账户多开

无线无损互传文件

送给大家一个福利哈，www.localsend.org 电脑对电脑 手机对手机 安卓对苹果 电脑对手机 无线无损互传文件 不用再连线传视频

水军互动插件推荐

熊猫视频号场控

视频号直播回放下载工具

河马视频号下载助手，这个工具目前还是比较好用的。

推荐有需要的朋友试试看，夸克网盘链接：<https://pan.quark.cn/s/b223f4efb2ca>

直播间搭建：手机背景虚化教程



手机背景虚化 必读手册（避免踩坑）.pdf

975.50KB



这个是网盘课程（pdd 买的，广告已删除，水印无视不影响观看）：

链接：<https://pan.baidu.com/s/14Hl64lASqJOuKViuxyQ-A>

提取码：9b2n

直播间布景模板道具汇总

一部手机+一台电脑+一个绿幕+ivcam 软件，就能搭建一个高清直播间。

 [小平米场布景模板道具汇总V6.0.xlsx](#)

视频号直播违禁词

<https://i.shengcaiyoushu.com/docx/E9MedFi3xoMAEvxyGvZckKKJnIP>

快手去水印视频下载



快手去水印批量下载工具.zip

57.94MB



考古加

<https://www.kaogujia.com>

微信指数

微信内搜索「微信指数」

蝉妈妈

<https://www.chanmama.com>

抖查查

<https://www.douchacha.com/uppoint>

巨量百应Buyin

<https://www.douyinec.com/>

批量多平台采集工具：下载王

<http://xzw.xibuzhineng.com/>

录屏工具：万彩办公大师

<http://www.wofficebox.com/>

录屏工具：FastStoneCapturecn

<https://www.faststonecapture.cn/>

直播录制：小绿点

<https://www.maijiacanmou.com/218.html>

哼哼猫去水印

<https://h.zzrjcp.com/>

轻抖：可去水印

<http://www.qingdou.vip/>

飞瓜

<https://www.feigua.cn/>

新视：视频号数据工具

<https://xs.newrank.cn/home>

友望：视频号数据分析平台

<http://www.youwant.cn/>

抖音实选

https://dy.dataoke.com/xp?first_cate_ids=386&page=1

Ai换脸智能工具：腾讯智影

https://zenvideo.qq.com/home?refer=tuiguang_baidu&ptag=3488

视小龙

<http://www.shixiaolong.net/>

单次去水印工具

<https://www.qshuiyin.com>

多账号排名对比工具

<https://shixiaolong.net/>

Neat Download Manager

超实用工具分享（生财圈友专享）

拍单平台：爱推

http://doc.1024youhui.com/web/#/11?page_id=144

画面源工具

<https://apps.apple.com/us/app/protake-mobile-cinema-camera/id1498431506>

视频号视频下载工具

<https://github.com/lecepin/WeChatVideoDownloader>

视频号嗅探下载器

点击下方文件下载：



2022-10-04视频号嗅探下载器v2.1.6
安装包.zip
63.04MB



抖音短视频下载器

点击下方文件下载：



douyin_抖音短视频合集批量下载器
v0.3.exe
11.32MB



视频号批量上传工具

点击下方文件下载：

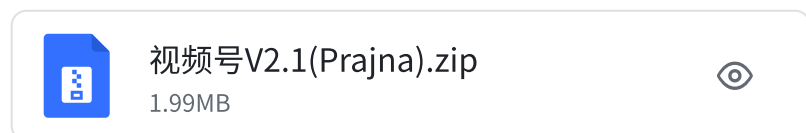


视频号发布4.5.exe
6.99MB



视频号下载工具

点击下方文件下载：（需要激活码）



巨量算数

<https://trendinsight.oceanengine.com/>

视频监控助手（收费）

www.kataotao.com

配音工具：配音家

#小程序://配音家/akxovaLTldlgSHl

微信小程序：西果工具去水印

#小程序://西果工具去水印/yBhRtSb8ADcAiqG

视频号批量下载工具：黑狗去水印

夸克网盘链接：<https://pan.quark.cn/s/d2497642ecbe>

百度网盘链接：https://pan.baidu.com/s/1oSfbsGbwVpz7L_OL1Vkr2g?pwd=csse 提取码: csse

六十四软件-视频处理工具

<https://case.lanzout.com/b0ffshffg> 提取码:4vtr

IDM 和 NDM 免费版

<https://softxm.lanzouw.com/b01plm5te> 密码:2kwp

视频号下载器v1.5

夸克网盘链接: <https://pan.quark.cn/s/c48ac7283232>

百度网盘链接: <https://pan.baidu.com/s/1iFptCaaOiEkanGHbkVgu9Q?pwd=crje> 提取码: crje

<https://www.aliyundrive.com/s/Su7LzL1V7av> 提取

分离人声与背景声

<https://vocalremover.org/> 免费网站

文字转虚拟人声的软件

a、[Azure](#)

b、微软AI语音

c、剪映自带的文字朗读功能

d、微软语音合成助手:

链接: <https://pan.quark.cn/s/6064cef40695>

 微软语音合成助手1.5.1.rar

下载哔哩哔哩视频

a、[在线下载1](#)

b、[在线下载2](#)

视向标数据

<http://www.shixiangbiao.com>

微信豆的充值方法

1. <https://webeans.url.cn/mobile/pay>
 - a. <https://webeans.url.cn>

改 MD5

百度网盘链接: https://pan.baidu.com/s/1JtrkMXnDQ_jzWTFQdZqm4A?pwd=yng5 提取码: yng5

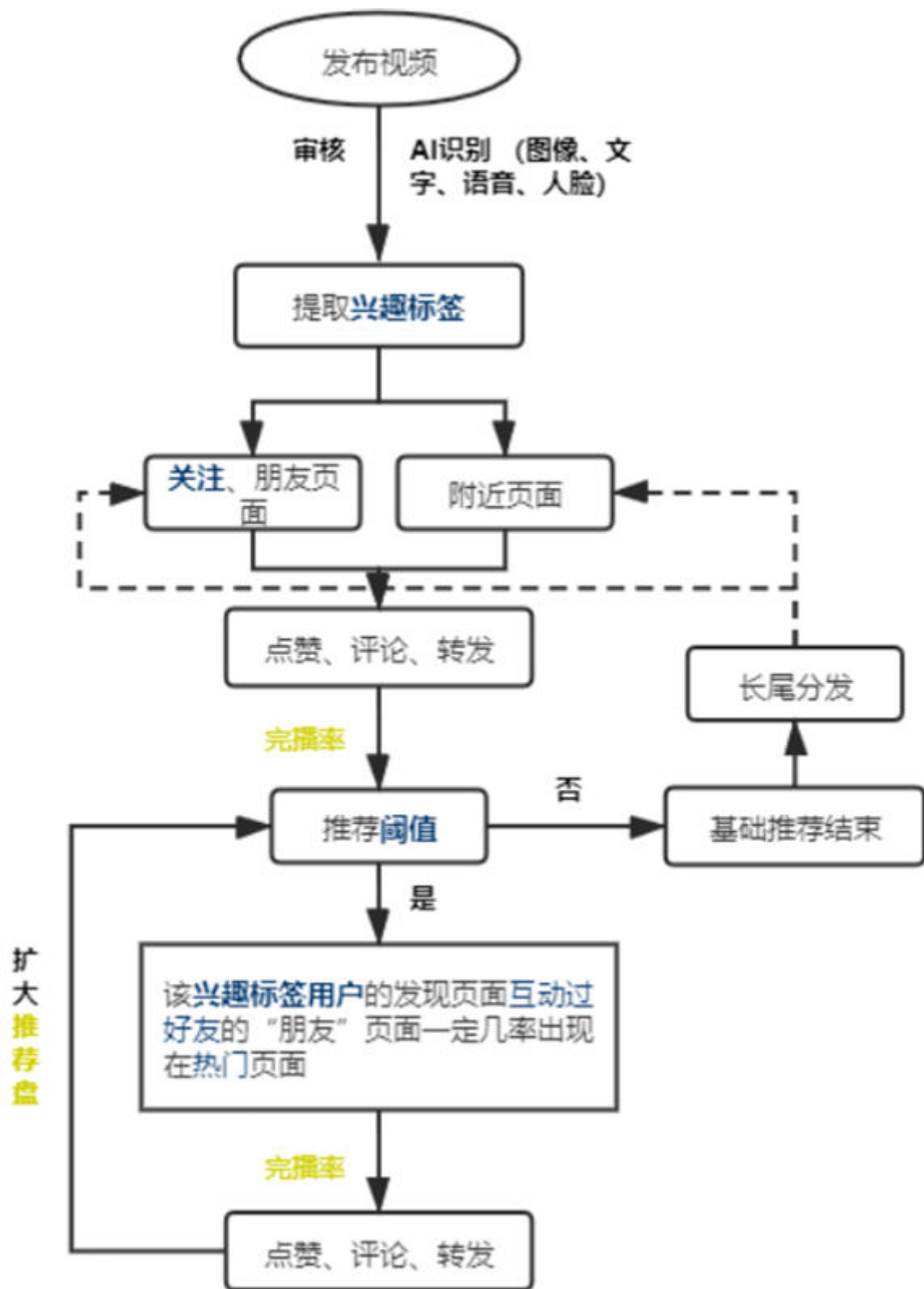
夸克网盘链接: <https://pan.quark.cn/s/63c9af8bb60d>

小商店拍单软件，拍淘宝的

<http://www.1tsoft.com/>

CR VideoMate - 视频批量去重

<http://www.cr-soft.net/crvideomate.html>



视频号小助手 用于PC端视频号刷评论、点赞 直播间热度提升



视频号2.0.rar

1.90MB



微信视频号下载工具

微信视频号下载工具，支持下载视频号视频、直播回放、直播流，支持获取视频下载链接、自动监听微信视频号视频

<https://github.com/qiye45/wechatVideoDownload>

入群软件 价值10万（qq&wechat 1648567300 可提供解决方案和教学服务）

脑图

黑帽seo源码

黑帽seo技术视频-1648567300（q&w）

2024价值百万的5年黑帽 seo 技术手稿.pdf 2024价值百万的两年黑帽 seo 技术手稿.pdf

脚本

抖音高客单价服务案例库 赚钱项目合集 赚钱项目合集2 网站变现库 小红书高客单变现案例库以及实操方案

黑帽seo文章技术 黑帽seo技术文章2

视频号实战手册

Facebook SEO工具出海 视频号 违禁词大全 微信公众号SEO

飞书 Docs Link: 谷歌seo大全以及变现案例库 YouTube-视频创作 闲鱼

微信相关技术

快手SEO 公众号seo实战指南 B 站seo优化实战指南 外链列表

网易小蜜蜂 Github渗透测试工具库

微博

Reddit

发帖论坛