

# “瑞莱泰”商城 & 微信视频号 解决方案

# CONTENTS



01

## 市场趋势

背景 / 机遇

02

## 运营策略

私域流量新玩法

03

## 经营步骤

快速开启视频号运营

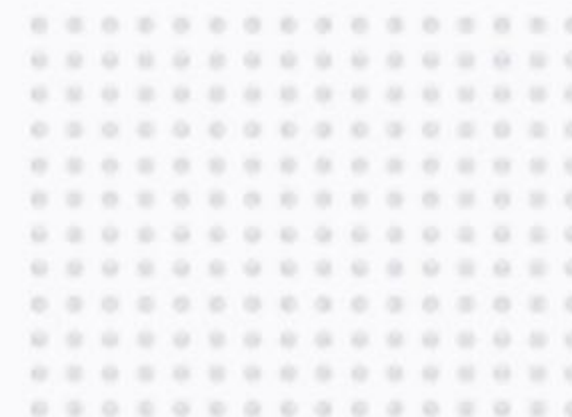
04

## 更多玩法

更多玩法探索，让转化更高效

01

# 市场趋势



## 获客成本高，私域运营受阻

### 👤 获客成本高

商家缺少私域运营经验，用户买完即走，多为一次性消费，经营效率止步不前



### 📄 私域运营受阻

商家已入局微信小程序，但用户增长困难，又难以持续进行流量投入

## 视频号风口来袭 流量新机遇

### ○ 视频号获得了微信的全面扶持

半年时间视频号多次升级迭代，  
几乎两天就更新一个版本

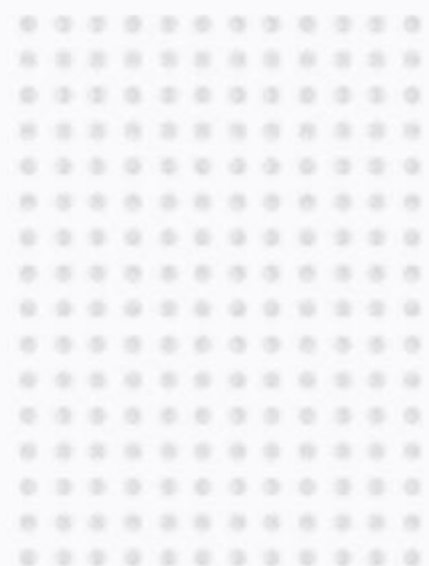
视频号功能愈发完善，10+公域曝  
光位，用户留存数据不断攀升

微信十周年演讲上，张小龙用  
了近4个小时介绍微信视频号

### ○ 微信号是身份证，视频号是名片

微信发力视频号，在社交场域抢占用  
户使用时长，帮助商家获得更多商业  
机会，视频号是每个商家的营销名片  
和移动官网

视频化表达是下一个十年内容领域的主题 -张小龙





每一个企业  
都应该有  
自己的视频号！

## 打造视频号 抢占微信流量红利

- 12.1亿 微信月活
- 10亿+ 日均交易笔数
- 5000万+ 月活跃商户
- 100% 年交易额同步增长
- 71% 微信电商渗透率
- 320万+ 小程序数量
- 4亿 小程序日活
- 8000亿 小程序GMV

微信群视频发布数上升了33倍，朋友圈视频发布数上升了10倍。

视频号日活用户达3.5亿，现在是抢占流量红利的最佳时期。

视频号已与朋友圈、公众号、看一看、搜一搜、企业微信、个人微信等多个板块进行了打通，即与微信生态圈中“人”、“内容”、“服务”等触点均建立了链接，视频号已成为微信流量广场，发挥“流量集散中心”作用。



## 两大流量矩阵全面开放，全力扶持商家抢占流量红利



直连12亿微信用户，挖掘消费需求

八大流量入口，私域流量“一网打尽”





微信发现页



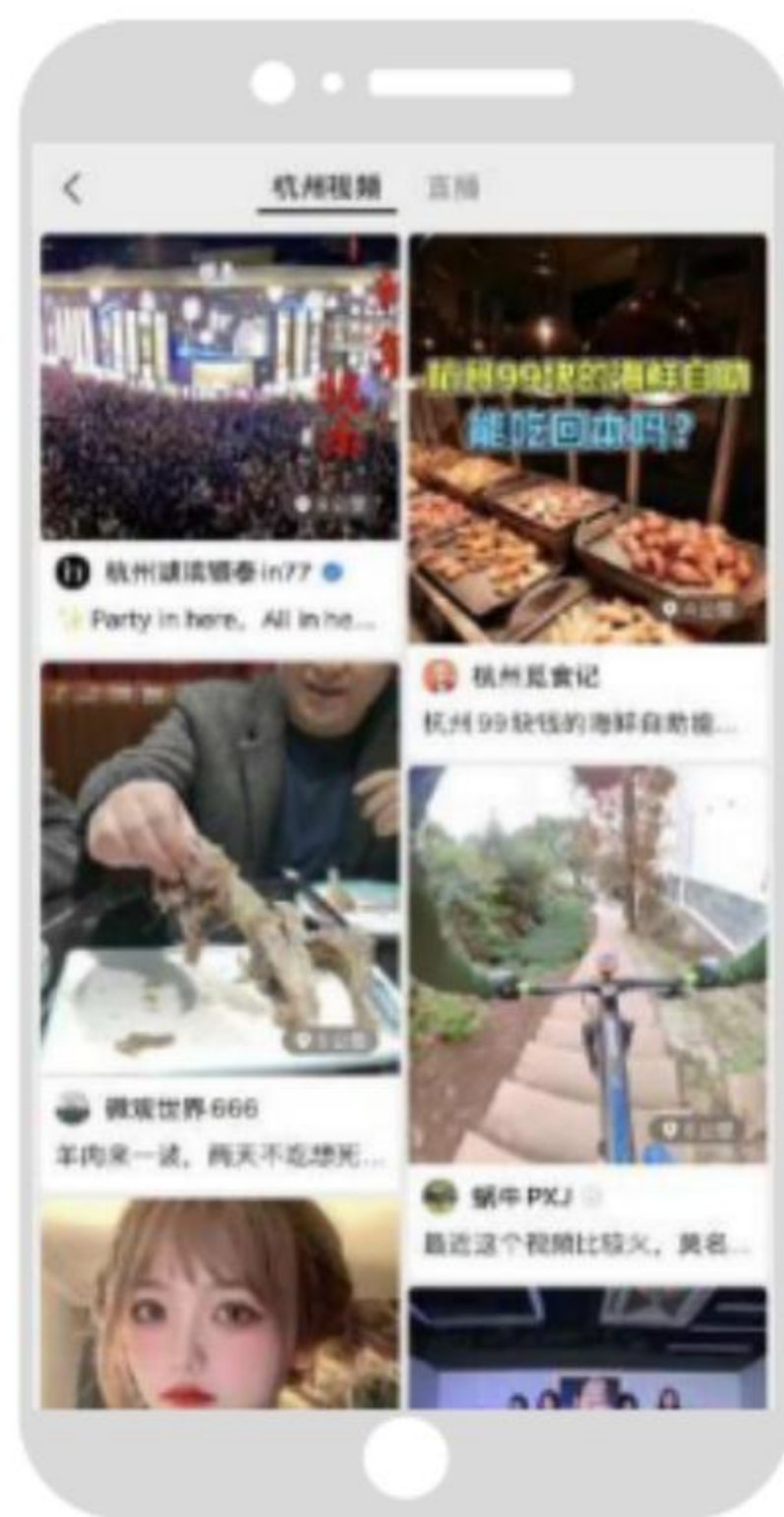
搜一搜



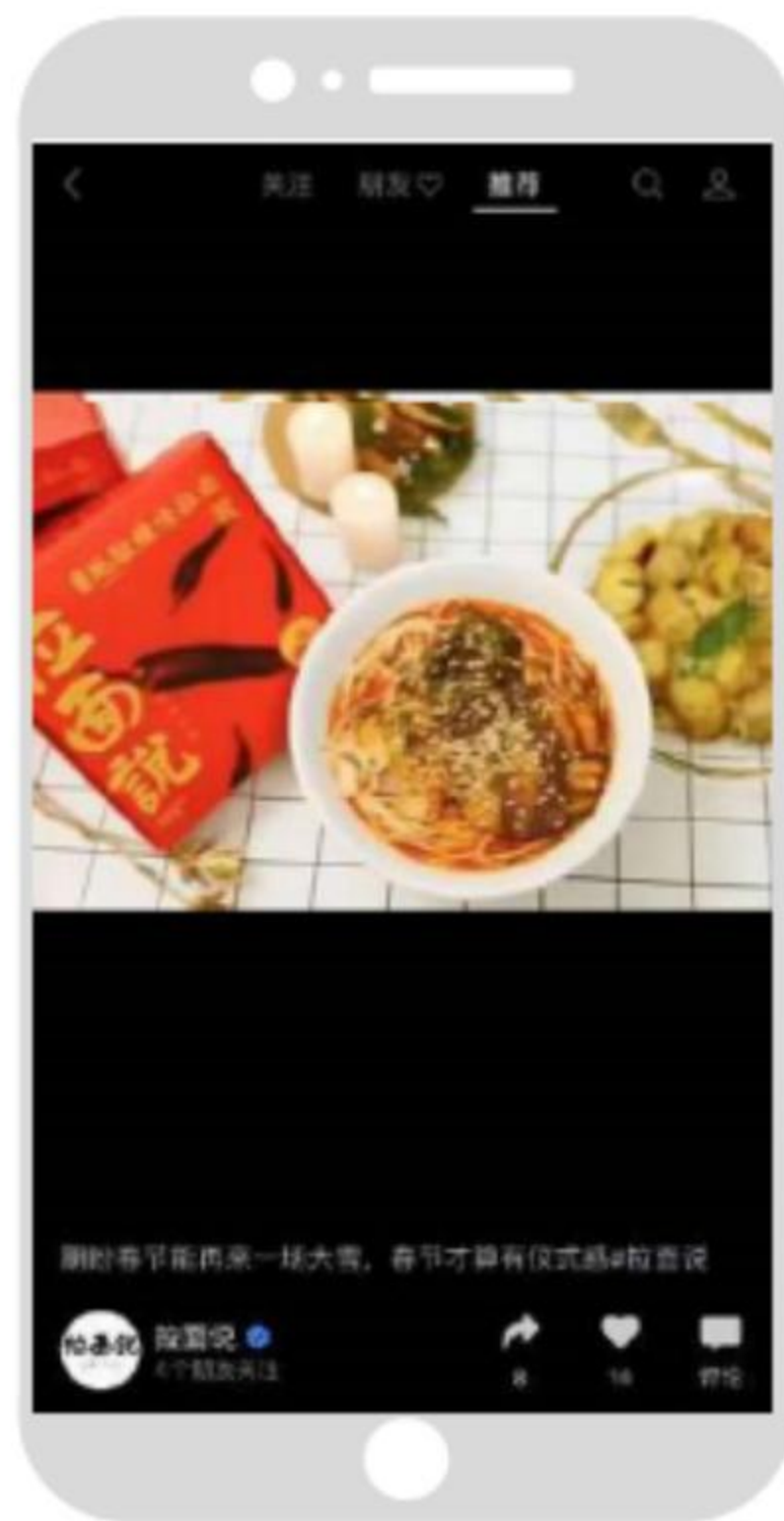
看一看



附近的视频/直播



推荐的视频号



话题标签



商家发布的内容可获得充足的沉淀，产生长尾效应；用户点赞即裂变，助力开启增量市场新引擎

## 基于微信社交基础，视频号将成为公私域结合的利器

背靠微信生态庞大的用户群体、微信丰富的社交关系以及视频号的公私域属性，视频号为创作者和企业的拉新、用户沉淀、用户转化以及建立自己的私域用户池提供良好的基础条件，随着运营时间的增加，私域运营带来的复利也会越大。

✓ 微信及WeChat的合并月活跃账户数达**12.4亿**

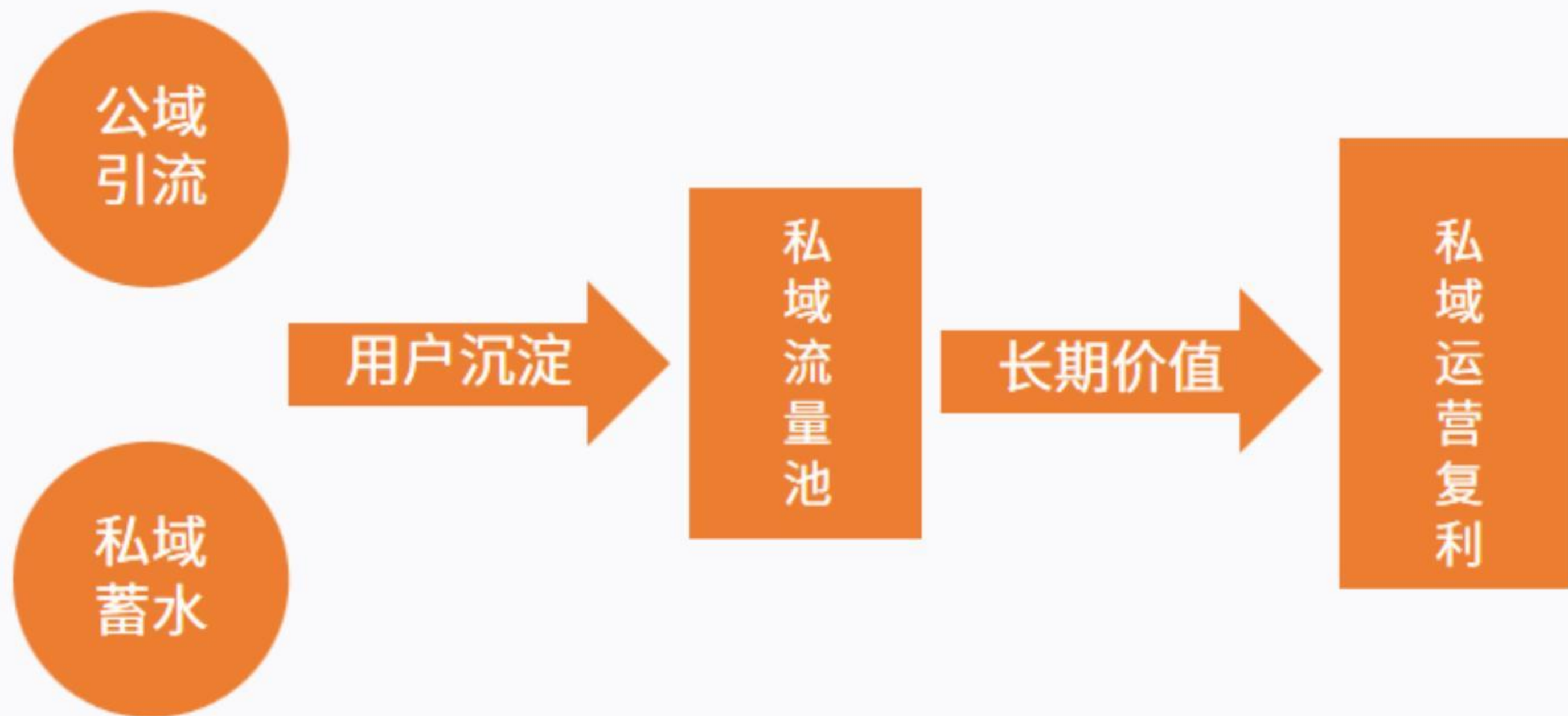
✓ 微信体系内的**多个公域入口**，可以给视频号带来丰富的公域流量以及长尾流量

✓ 基于社交关系带来的视频号内容流量，能助力视频号内容进入公域流量池，**触达更多新用户**

✓ **关注关系**：关注视频号/公众号，成为视频号/公众号粉丝

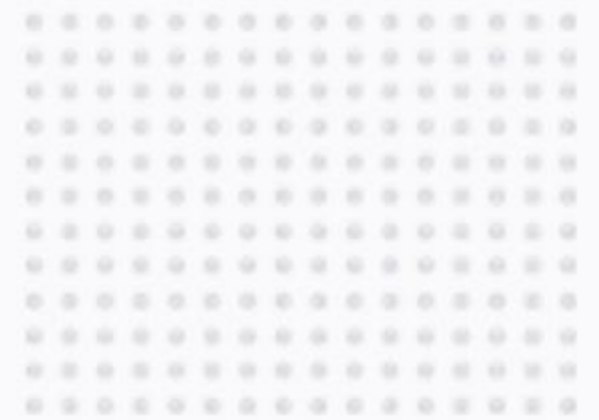
✓ **好友关系**：转化为个人微信好友/企业微信好友

✓ **社群关系**：转化为社群成员



02

# 运营策略





发布视频，积蓄流量，  
开展直播，边播边卖

把粉丝转化为会员，  
打造私域流量池



通过成交进一步分析用户画像，针对  
目标用户针对投放短视频内容

客户精细化运营，高效触  
达，盘活私域流量



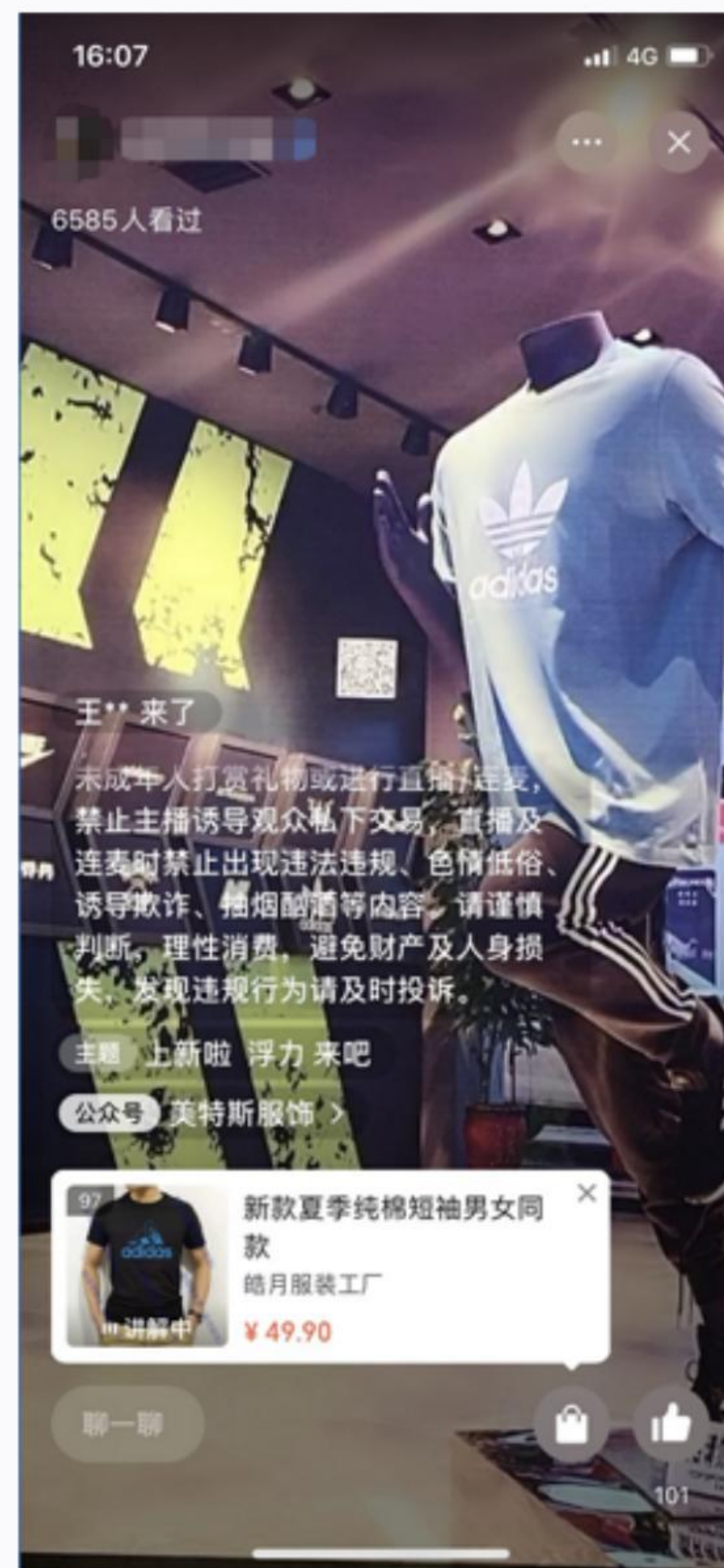
# 运营策略



发布视频, 积蓄流量



挂载小程序商品



直播讲解带货

03

# 经营步骤



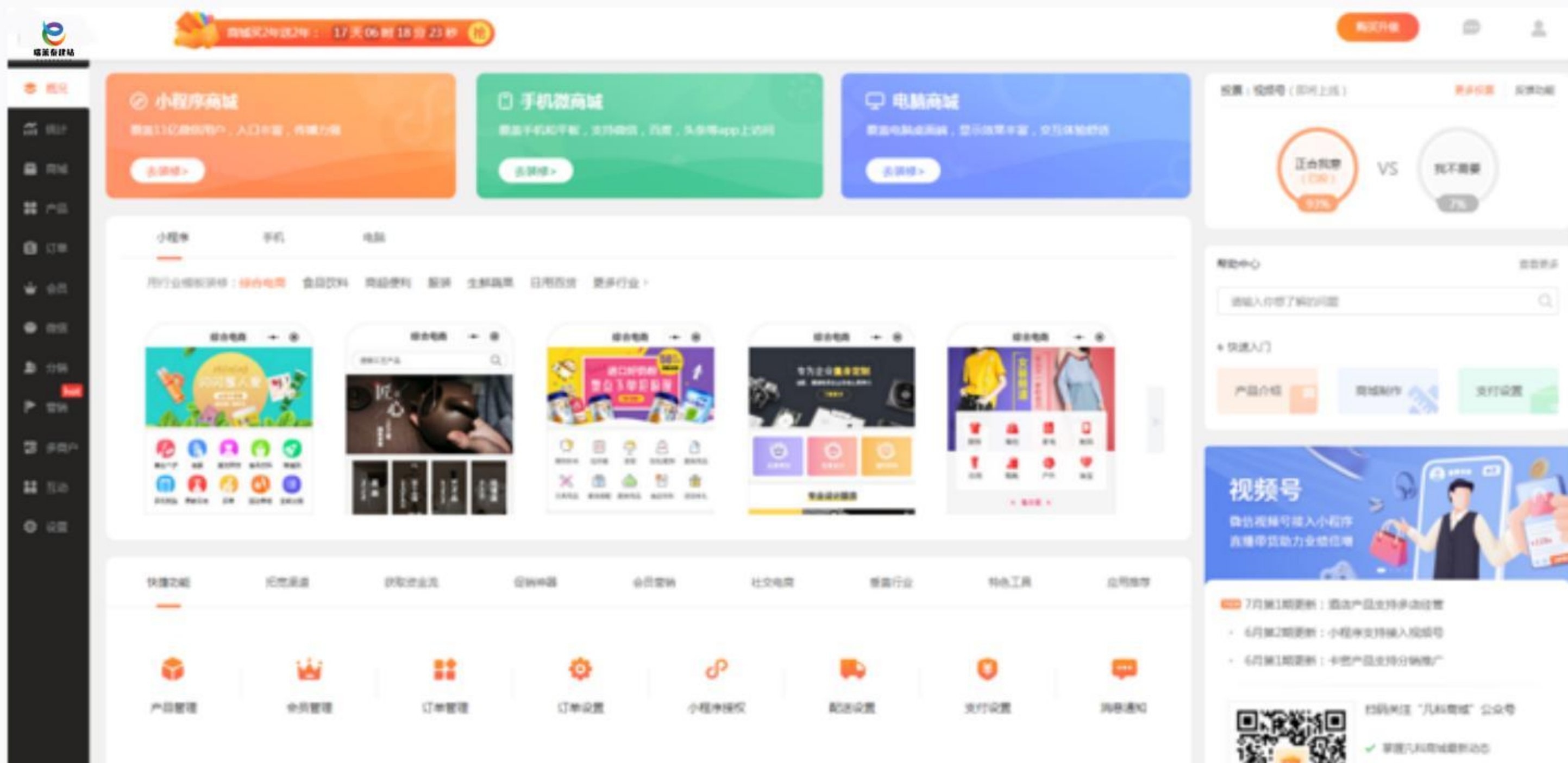
## 只需6步 瑞莱泰帮你快速开启微信视频号运营





## 搭建小程序商城，开启私域经营第一步

- ① 注册瑞莱泰商城
- ② 前往微信公众平台注册小程序，并授权给瑞莱泰商城
- ③ 1000+商城模板任意选择，轻松搭建在线商城
- ④ 上架产品，开始经营




## 授权接入自定义版交易组件

① 点击立即授权，将自定义版交易组件开发权限授权给凡科商城

② 申请接入自定义版交易组件

微信方面要求，小程序授权接入自定义版交易组件后，才可在视频号实现商品展示及直播带货功能。



视频号 **准**  
视频号直播带货，流量变现

视频号设置 直播带货数据

1 组件授权 状态：未授权

2 申请接入 状态：未接入

3 品牌类目审核


4 产品审核

视频号带货需要将自定义版交易组件授权给凡科商城

操作说明：自定义版交易组件仅向指定类目的小程序开放。 [了解更多](#)

授权视图：

公众平台帐号授权



使用公众平台绑定的管理员个人微信号扫描

将获得以下权限：

- 帐号管理权限
- 开发管理与数据分析权限
- 开放平台帐号管理权限
- 小程序基本信息设置权限
- 小程序认证权限
- 插件管理权限
- 好物圈权限
- 小程序直播权限
- 商品管理权限

## 产品上传审核

- ① 对需要视频号带货产品的产品类目及品牌进行添加审核
- ② 添加产品，进行产品审核。
- ③ 扫描步骤页二维码，使用微信支付下单支付任意一件产品，完成支付校验。

微信方会对视频号带货产品的品牌类目及产品本身进行审核，以保障消费者的购物体验。



The screenshot shows the '视频号' (Video Account) interface for product review. It features a progress bar with four steps: 1. 组件授权 (Component Authorization) - Status: 已授权 (Authorized); 2. 申请接入 (Apply for Access) - Status: 已申请 (Applied); 3. 品牌类目审核 (Brand Category Review) - Status: 待审核 (Pending Review); 4. 产品审核 (Product Review) - Status: 待审核 (Pending Review). Below the progress bar, there are buttons for '查看品牌' (View Brand) and '查看类目' (View Category), and a note: '操作说明: 请先确认产品品牌及类目资质符合规范。' (Operation instructions: Please confirm that the product brand and category qualifications meet the specifications. [了解更多](#)). A second progress bar shows the same steps, but with '品牌类目审核' and '产品审核' both marked as completed (checked). Below this, there is a button '查看产品审核' (View Product Review) and a note: '产品经过小程序审核后会在视频号后台, 可以进行直播带货。' (After the product is reviewed by the mini-program, it will be displayed in the video account backend, and you can start live streaming and selling products. [了解更多](#)). At the bottom, there is a '扫码校验' (Scan QR code for verification) section with a QR code that includes a shopping bag icon and a WeChat Pay icon.

## 视频号关联小程序产品

### 操作路径



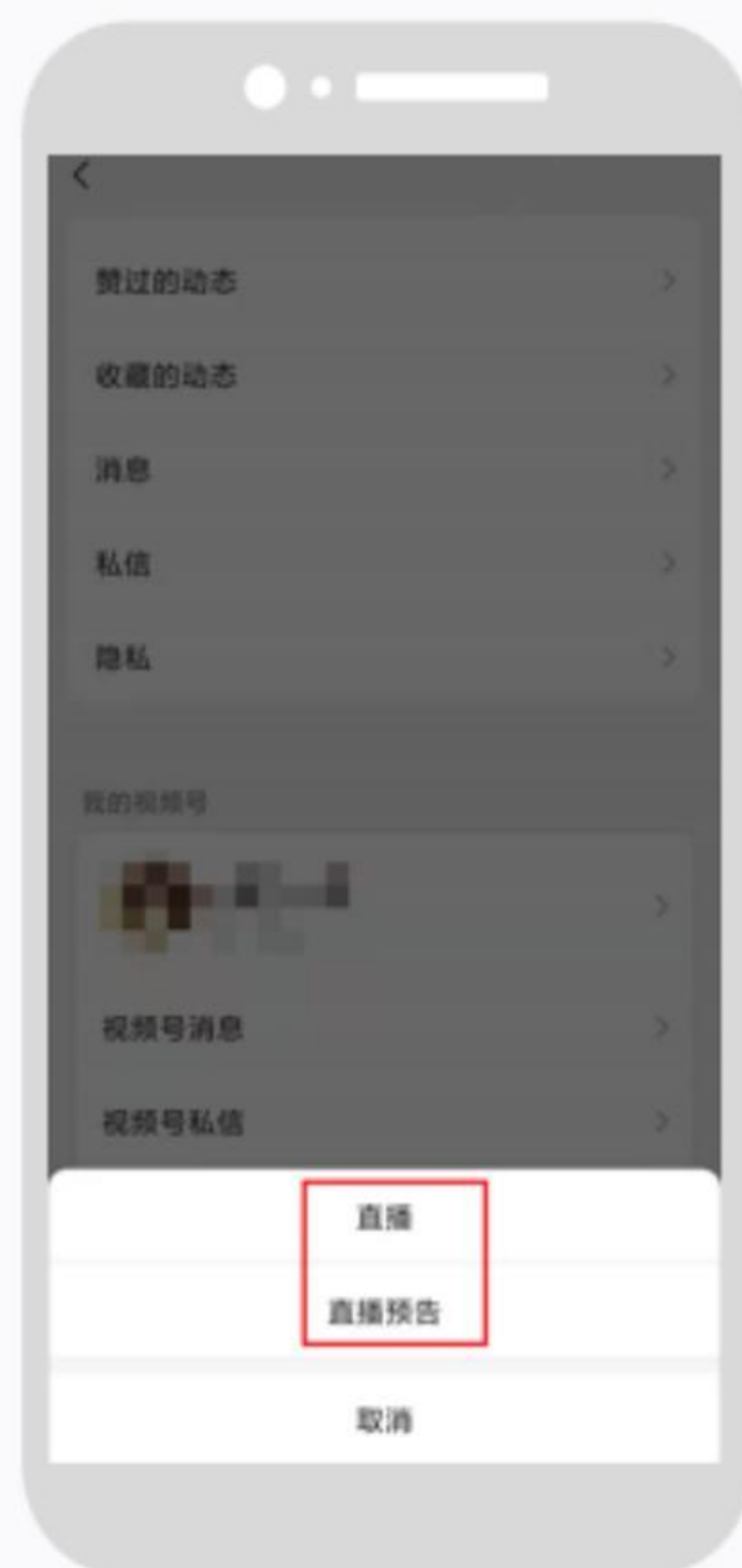
### 展示效果

① 进入视频号个人主页，点击创作者中心

② 点击商品橱窗，从小程序中添加在步骤3中已审核通过的产品。

③ 选择的产品会展示在视频号个人主页的商品栏中，视频号直播时可选择商品栏中选择产品进行带货。

## 直播带货

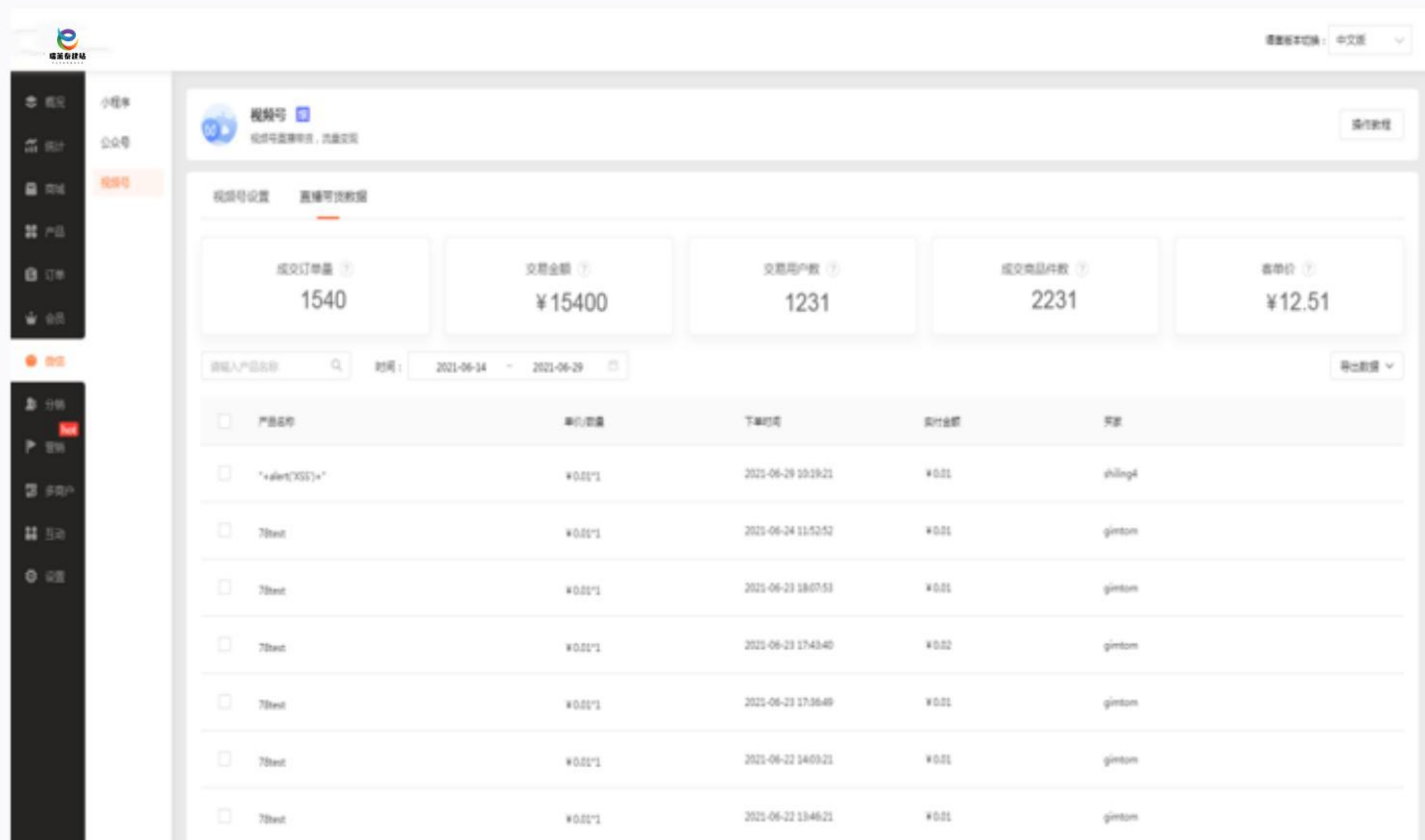


① 点击视频号，进入个人主页

② 发起直播，在商品橱窗中选择商品进行带货。

③ 用户点击商品，进入小程序商品详情页，下单购买。

## 订单处理分析

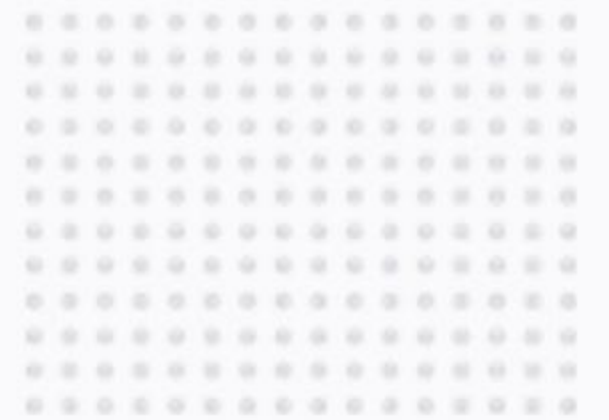


① 可在PC端/移动端对商城订单进行快速处理

② 通过直播带货数据，快速掌握流量转化情况，不断复盘优化。

04

**更多玩法**



# 更多玩法-秒杀

○ 视频号+秒杀，帮助商家吸引用户观看直播，通过限时限量低价优惠刺激用户快速下单

✓ 直播预告**提前预告**秒杀活动，例：#直播秒杀狂欢购福利抢先知# 直播主题；制作公众号推文/宣传图

✓ 直播间前置展示秒杀价格，倒计时及库存**刺激用户下单**，营造**紧迫感**

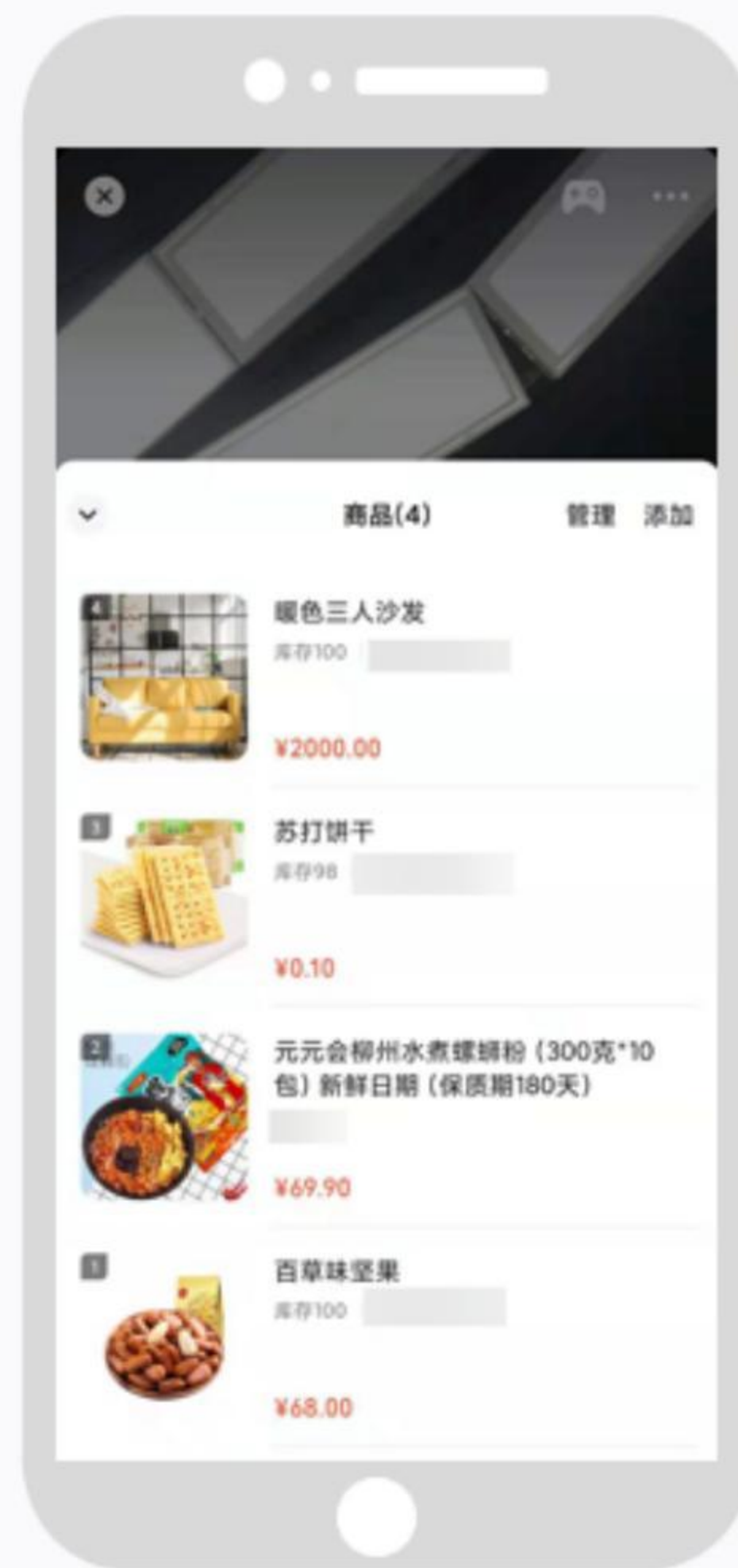
✓ **灵活设置秒杀时间**，直播时可随时更改秒杀开始时间与截止时间，随时开售，随时截止

✓ 直播期间灵活添加/减少秒杀活动库存，**刺激粉丝快速下单**

✓ **实时查看活动数据**，监测并复盘活动效果



直播预告



上架秒杀商品



## 更多玩法-拼团

### 视频号+拼团，帮助商家拓展销售渠道，快速成单卖出好货

✓ 直播预告提前**预告拼团活动**，同时在公众号等地方预热商品，例：用小视频介绍即将拼团产品的功效，并与其他平台的价格进行对比，突出拼团优势

✓ 在直播时，以2人即可成团的简单性，**诱发粉丝迅速抢购**

✓ 每次直播设置多种拼团活动，选择好评率高的热销商品或包邮低客单价商品作为拼团商品，包邮低客单价产品可**促使粉丝增购和提升客单价**



活动预热



爆款热销商品

## 视频号+新客有礼，帮助商家快速吸引新客户，引爆直播间。

✓ 直播前提前宣传直播时将开启**新人专享好礼活动**，新客可享神秘福利，吸引新客户去看直播

✓ 在进入直播间的新粉丝较多时，主播立即开启活动，**引导新粉丝进入商城**领取新人优惠券

✓ 新客有礼优惠券适宜选用全品类商城优惠券或无门槛优惠券，采用阶梯级优惠方式发放多张优惠券，主要目的是在不清楚新粉丝消费习惯情况下，**能挖掘出更多潜在客户**



引流至商城



新人有礼优惠券



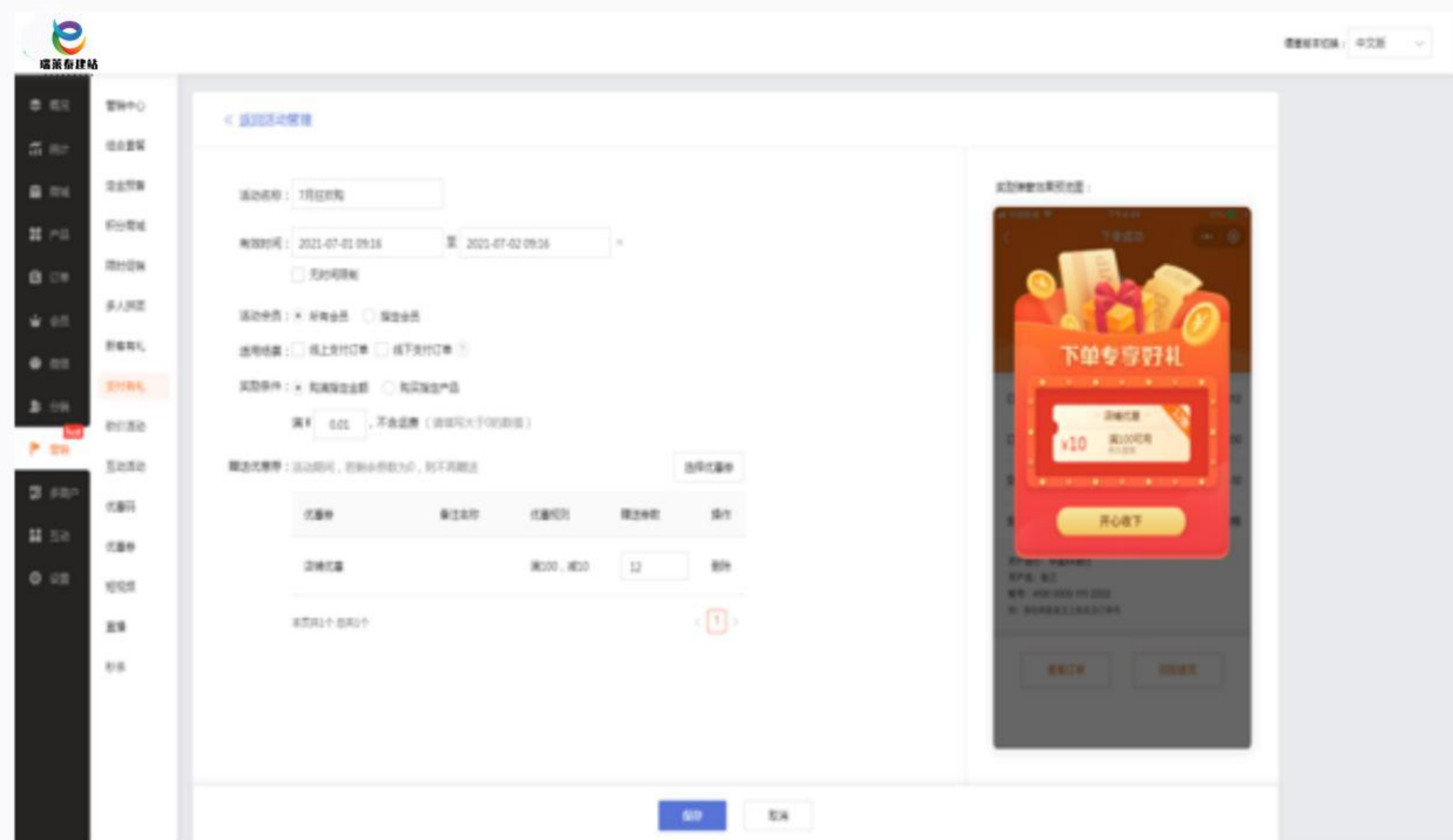
# 更多玩法-支付有礼

视频号+支付有礼，帮助商家提升复购，增加新粉丝粘性。

✓ 直播最热期间即可设置下单享好礼活动，派发大额满减券，吸引客户直播后回访商城复购

✓ 优惠券有效期可设置到下一场直播，将这部分用户引流至下场直播，提前预热下场直播活动

✓ 建议设置可重复领取优惠券，提高优惠券的使用率，也方便客户在使用完后仍可重复领取，多次使用



设置支付有礼

# 他们都在用



可在微信视频号中搜索以上商家小程序名称，查看商家视频号带货效果



# 谢谢!

更多商城动态，可关注瑞莱泰商城微信公众号

