

王奕霏，短视频获客

2026年8月23日 下午 9:29
6分钟 25秒

关键词

品牌 体系 客户 老板 产品 个人品牌 时间精力 符号系统

文字记录

说话人 1 00:00
这个获客的问题。其实主要是在线上去做流量。然后围绕他们业务的问题。然后帮他们去解决怎么用真实场景获客。因为现在很多市面上他们做的是口播。但其实工厂老板他直接展示的就是。我的业务现场。那这种内容是直接能获客的，所以我们的理论。或者说我们的理念，就是说怎么把你真实的业务场景直接展示。然后再加上短视频的一些流量的一些打法。然后商业跟流量做结合，去做市场的一些差异化。

说话人 2 00:29
嗯嗯嗯，课题和卡点是什么？

说话人 1 00:32
目前的最大卡点就是一个是我的精力问题。还有一个就是我其实需要更多的人知道，因为其实 IP 的这个事情，更多是要让大众知道你嘛。目前现在我们没有做投流，然后接下来下一步是想做投流放大。

说话人 2 00:49
嗯，相当于你刚刚说的这套服务都是都是你来提供服务。啊对。

说话人 1 00:52
你你你就你一个人。哦，投流放大是我自己的IP，但其实我们交付主要是围绕工厂老板去解决怎么做短视频获客。

说话人 3 00:59
啊，就是您的产品是帮他做的。

说话人 1 01:01
对，我的产品是帮他们怎么做短视频。

说话人 3 01:03

但品牌是您自己。啊对。

说话人 2 01:05

也是你来给他们提供服务，你有团队吗？

说话人 1 01:07

有团队，我跟团队一起。ok。

说话人 2 01:10

嗯，相当于你现在课题需求是要做个人的IP。

说话人 1 01:14

对，我对个人品牌在做。

说话人 3 01:15

个人品牌嘛，IP 个人品牌。

说话人 1 01:18

对，个人品牌在做。

说话人 2 01:19

怎怎么提提升这个在这个领域里面的知名度？

说话人 1 01:23

对，是的。

说话人 2 01:24

嗯，那你现在尝试过哪些做法呢？

说话人 1 01:27

目前尝试的就是，其实我很多时间精力，因为我们从去年开始做的，很多时间精力都是在忙于交付上面。因为我们有线下课，还有一些真实的就是怎么去服务老板的这些东西，就是很多时间精力在搭建团队，在怎么去做交付上，前端流量这一块其实是没有。

说话人 2 01:47

嗯，就还没有发力去做个人的IP这块。是的，是的。那那那你想要解决的核心课题就是个人IP的塑造。

说话人 1 01:58

其实我觉得个人 IP 塑造肯定是围绕很多嘛。比如说我的产品卖点，就是我们包括这两天学了咱们这节课，其实本质上它是一套体系。对。就是我自己的产品卖点，还有我的这个超级符号，这些东西我应该把它提炼出来，然后在线上去疯狂放大去复制嘛。嗯，是。肯定是这套逻辑啊。

说话人 2 02:20

对，那你现在其实核心就是个人的这套品牌系统。你的符号系统，你的话语体系。

说话人 1 02:27

或者企业的经营，对对对，企业经营系统。

说话人 2 02:29

嗯，对，那你你学了这几天课，你自己有些什么想法？

说话人 1 02:35

我最大的想法，其实说实话啊，咱们这套理论的方法体系跟我讲的那套体系是还挺接近的。但是这里面最大的难题就是执行的问题。执行的难题是，比如说我怎么把每一个板块里面，把它去做极致拆分。我刚才说的是两个问题，目前的卡点，一个是我自己的时间精力，还有一个就是。我们自己的这一套视觉识别，其实我目前哈，因为我一直忙交付，就是很多东西在我脑海里可能已经成了惯性，我没有办法跳出来去思考。嗯，这是一个问题。

说话人 2 03:10

你你你知道猫课蒋辉吗？

说话人 1 03:12

我知道，我经常刷到他。

说话人 2 03:14

蒋老师也是我们的方案班的学员。我们给蒋老师现在在做他个人的 IP 的符号系统。

说话人 1 03:21

他不是投流拉法吗？

说话人 2 03:23

以及整个猫课的这个品牌的这个符号系统。就是一旦你未来涉及到你要投流去展示你的个人的这个形象。就他就需要一套符号系统和话语体系来帮你提升这个传播的效率，降低这个获客的成本。其实方案班核心就是帮你解决这个。明白。但你自己要解决一个问题，就是你自己能不能空出时间来？你得拍这些素材。就是我们在方案班上会，符号系统话语体系，以短视频怎么拍，会。

说话人 1 03:51

你们还有短视频怎么拍？

说话人 2 03:52

不是不是，这个这个创意的方向，我们会在方案班上和你一起共同打磨，至于怎么拍，你得回去腾出个人时间精力，得拍出来。

说话人 1 04:01

明白，咱们之前方案班里面除了蒋辉老师，还有其他的类似于我这个行业的吗？

说话人 3 04:06

有一个做。小红书啊，B站，知乎的。但。时光宝盒。

说话人 2 04:12

时光宝盒，但但但那个老板他问聊过他，他他说他自己不愿意做IP。

说话人 3 04:17

对，他最后定的方向不是做IP，而是做整个他的那个。做整个公司。

说话人 2 04:20

公司品牌。

说话人 3 04:21

对。我们还有一个杨发发，是做主播的。哦，我知道。他对，他也是做我们官方客户，然后他他是围绕他个人做的这个超级超级符号。

说话人 1 04:31

公司品牌跟个人品牌之间的区别是什么？

说话人 3 04:33

其实都是品牌，就只不过就是他他建立的这个包系统产品结构，他的他的点不一样。就比方说杨发发，他要讲他那句话，他说什么话？他 toB 怎么讲？他 toC 怎么讲？

说话人 1 04:43

哦，这是个人的。

说话人 3 04:44

哎对对对，公司的话就是我们这公司，这我们公司的购买理由，我们的这个业务叫什么名字？这个业务的购买理由是什么？

说话人 2 04:51

就是，你比如说你看华与华，华与华是个公司品牌。对。但是我们老板华杉，他也有个人的 IP 品牌。

说话人 3 04:59
是的。

说话人 2 05:00

可以这么理解。其实在方案单上就是能够帮你四天时间打磨出这套系统，打磨出这套品牌的我们叫品牌基建。一起打磨出来。然后全年的陪跑就是不断的迭代，以及后面你有新的课题，新的需求，我们在全年陪跑里面的一些实现。ok，明白。其实还有一个点我是觉得，因为你也服务那些客户啊，你刚说的工厂啊，是工厂还有还有什么类型？实体生意。实体生意。对。就是你给他们也要拍短短视频嘛。对。这些，其实这一套方法论。体系，也可能是在方案班上也有迭代升级的。空间，因为我现在还没看到你那些成功。怎么把那套，哎，也更好的提升效率？因为那个是你核心要卖的产品。嗯，明白。相当于这两套内容。

说话人 1 05:52

嗯，咱们开班一般多少人啊？一般多少人？

说话人 2 05:56

方案班吗？方案班我们现在名额是三个，就是，但是通常我们客户会增加他要带的人过来。

说话人 1 06:05

哦，比如说我说大概，比如说这一期。

说话人 2 06:07

每一期 10 个客户左右。10 个客户左右。对，10 组左右。

说话人 3 06:11

10 个客户左右。

说话人 2 06:14

对，相当于小班定制。

说话人 1 06:20

好，没什么问题。

说话人 2 06:21

嗯，好。

说话人 1 06:22

好，好，好，好，谢谢。好，谢谢。

