

重庆银河试验仪器有限公司抖音推广运营方案

一. 易企云抖音推广介绍

易企云抖音拓客推广我们是利用精准的大数据系统，智能 AI 运营系统，专业的人工运营团队，对重庆银河试验仪器的抖音账号进行专业定位，粉丝画像分析，创意标题，话题撰写来完成精准人群标签化。同时对视频及账号进行大数据加热处理持续提高抖音星图的数据实现加大视频在抖音平台内的自然推流力度；主要是在抖音短视频领域宣传重庆银河试验仪器，打造品牌知名度。同时带来抖音的精准转化。锁定粉丝用户，从而给你带来客户带来订单。

同时我们还进行系统+人工的视频内容双审核机制，主要解决两方面问题:第一方面:让抖音系统能够清晰识别我们视频表达的是什么，只有系统知道我们这个视频是干什么才能把视频向对应的精准人群推荐

第二方面:通过抖音系统推荐给用户后，视频内容质量决定询盘转化率。我们会根据账号行业属性通过大数据分析每一个视频的科学发布时间，让潜在客户、意向客户能够第一时间了解到我们的产品，找到我们，联系我们。

同时根据帐号的运营情况系统会自动给到视频进行流量投放，以此提升整体账号运营。"

二. 抖音推广流程

注册抖音账号⇨认证企业蓝 V⇨搭建商铺与设置客户转化路径⇨内容定位与策划⇨拍摄与剪辑

行业热门话题⇨创意标题⇨专业审核上传的视频⇨账号粉丝画像⇨账号人群定位

视频标签定位⇨搜索关键词布局⇨视频投流加热⇨对账号星图与企业经营值进行优化

布局全媒体矩阵⇨布局私域转化⇨专业视频合集运营⇨提高企业号等级

三. 账号定位

核心定位：行业领军者的“技术科普 + 实力展示”平台

人设标签：59年历史的“环境试验设备专家”，聚焦气候环境与可靠性试验领域，兼具专业权威性与行业洞察力，既能解读技术难题，又能展现设备在极端场景的应用价值。

目标受众：

B端决策层：新能源、汽车、军工、航天航空等领域的采购负责人、技术总监、实验室主任；

行业从业者：环境试验工程师、产品研发人员（关注设备精度与合规性）；

潜在合作伙伴：产业链上下游企业（如材料供应商、科研机构）；

科普兴趣者：对“产品可靠性测试”“极端环境模拟”好奇的技术爱好者。

四. 核心宣传点（差异化优势提炼）

1.历史与专业壁垒：1966年起源，从重庆试验设备厂到“国家级专精特新小巨人”，59年技术沉淀，参与制定多项国家行业标准（如GB/T系列），是行业标准的“制定者”而非“跟随者”。

2.技术硬实力：

功率领先：同行设备多为几千瓦，银河设备可达100-150千瓦，能模拟更极端环境（如航天发射高温、核电高压场景）；

精度控制：切割折弯精度达0.1mm，焊接/装配误差 $\leq 0.5\text{mm}$ ，远高于行业平均水平（行业普遍1-2mm）；

智能系统：自主研发V2004控制系统，支持手机远程操控、数据实时监控，行业首个实现“云端化 + 网络化”的试验设备系统。

3.产品与方案优势：

全品类覆盖：从高低温试验箱到温/湿/振/低气压四综合试验箱，20+系列产品，满足从基础测试到极端环境模拟的全场景需求；

非标定制能力：为航天、核电等特殊领域提供“一对一专属方案”（如氢燃料电池防爆试验舱、军工制导武器可靠性设备）。

4.品质与信任背书：

核心配件：采用德国西门子、美国Copeland、丹麦Danfoss等国际大牌，设备故障率比同行低30%；

客户案例：服务10大军工集团、比亚迪、华为、思科、中车等数千家企业，覆盖“从手机屏测试到整车环境模拟”的全领域。

5.生产与供应链优势：拥有数字化生产线（激光切割、机器人焊接、全自动涂装线），全流程可控，交付周期比同行缩短20%。

五. 内容规划

（一）：《银河 59 年：从试验箱到行业标杆》（企业实力篇）

目的：强化“历史积淀 + 专业权威”，区别于新兴品牌的“经验短板”。

内容方向：

【时间线动画】1966-2025 关键节点：1966 年重庆试验设备厂成立→1998 年股份制改造→2008 年数字化转型→2021 年“国家级专精特新小巨人”，配文“59 年，只做一件事：让每一台设备都经得起极端环境的考验”；

【资质实拍】镜头扫过“国家级专精特新”“高新技术企业”牌匾，特写参与制定的 GB/T 标准文件，工程师讲解“为什么这些资质意味着设备更可靠？”；

【团队采访】老工程师讲述“80 年代为航天 800 所定制设备的故事”，年轻研发人员演示“智能控制系统的远程操控功能”，体现“传承 + 创新”。

（二）：《硬核技术：银河设备为什么更高端？》（技术优势篇）

目的：用“可视化对比”让“高端”可感知，突出与同行的核心差异。

内容方向：

【功率对比实验】分屏实拍：左框“同行 3kW 设备测试小型电子件”，右框“银河 120kW 设备测试整车空调（-50℃至 80℃极端切换）”，工程师解说：“功率差 30 倍，意味着我们能模拟别人做不到的场景——比如火箭发射时的瞬间高温”；

【精度实测】用激光测微仪实时显示：银河切割件误差 0.1mm vs 同行 1mm，配慢动作镜头，字幕“0.9mm 的差距，可能让卫星零件在太空失效”；

【配件拆解】镜头特写德国西门子 PLC、美国 Copeland 压缩机，字幕“每一个零件都是行业顶级选手——这就是银河设备寿命比同行长 5 年的秘密”；

【智能系统演示】手机 APP 远程调温、查看振动曲线，对比“传统设备必须现场操作”，突出“随时随地掌控试验进度，研发效率提升 40%”。

（三）：《这些领域，都在用银河设备》（产品应用篇）

目的：通过高价值客户案例，证明“行业认可度”，强化“非标定制”能力。

内容方向：

【新能源专场】实拍比亚迪电池测试场景：银河“锂电电芯试验箱”模拟 -50℃至 150℃循环，解说“为什么电动车冬天续航缩水？——我们的设备能提前 3 个月发现问题”；

【军工 / 航天专场】（模糊处理涉密信息）：展示为航天 800 所定制的“三综合试验箱”，模拟“卫星在轨温度振动环境”，配文“能通过这里测试的零件，才敢送上太空”；

【汽车专场】278m³ 整车环境试验箱实拍：模拟 -40℃极寒、80℃高温下的汽车空调性能测试，工程师讲解“你的车冬天能启动，可能就经过我们的‘魔鬼测试’”；

【非标定制故事】客户提出“模拟核辐射环境的特殊需求”，镜头记录从图纸设计到3D建模再到成品交付的过程，突出“没有我们做不到，只有你想不到”。

（四）：《环境试验小课堂》（知识科普篇）

目的：降低行业门槛，用通俗语言解释“为什么需要高端试验设备”，建立专业信任。

内容方向：

【基础科普】动画演示：“手机从 -20℃拿到室温会结露，怎么通过试验箱提前测试？”（关联银河温湿度试验箱）；

【标准解读】拿着 GB/T 10586 国标文件，讲解“湿热试验箱的‘3% 湿度偏差’意味着什么？——差 1% 可能导致产品在热带地区失效”；

【行业痛点】采访售后工程师：“客户最常说的话：‘早用银河的设备，就不会因为测试数据不准返工了’”（突出精度重要性）；

【冷知识】“为什么军工设备要做‘温度冲击试验’？——因为战场上，从沙漠到雪地可能只需要 1 小时”。

（五）：《走进银河：从生产到交付》（生产与售后篇）

目的：展示“全流程可控”的实力，强化“靠谱”形象，促进转化。

内容方向：

【生产线探秘】镜头带观众逛数字化车间：激光切割机精准下料、机器人焊接火花四溅、全自动涂装线流水线作业，配文“从钢板到试验箱，每一步都有精度把控”；

【全球售后】实拍北美、东南亚售后网点，演示“2 小时响应，48 小时上门”，配客户评价：“银河的服务，比设备更让人放心”；

六.视频形式与风格

内容类型	形式参考	风格特点
技术对比	分屏实拍 + 数据看板 + 工程师解说	硬核、直观（用数据说话）
案例展示	客户场景 + 动画演示 + 字幕解读	专业、关联行业价值
知识科普	动画 + 实景穿插 + 通俗化讲解	有趣、降维（让外行看懂）
企业故事	历史影像 + 员工采访 + 领导出镜	厚重、有情感共鸣

七.售后服务

项目对接	<ol style="list-style-type: none"> 建群（销售+主管+客户老总+客户推广负责人+外拍师+剪辑师+运营师+设计师） 项目组成员配置如下： 项目主管(负责项目整体统筹规划与管理) 项目客服(负责项目执行进度跟进与检查) 运营专员(负责运营推广抖音账号) 拍摄专员(负责拍摄剪辑) 设计专员(负责推广广告图/ai图设计) 专业项目营销顾问(负责客户服务) 项目启动会 	三日之内
信息收集表	1.抖音号 2.蓝V认证 3.关键词 4.上传的视频 5.营销文案 6.手机 7.座机 8.邮箱 9.营业执照	
项目准备期间	<ol style="list-style-type: none"> 上传检测账号是否正常状态的截图-授权绑定账号(企业蓝V号) 需推广的关键词 3:10个视频的提前准备 用客户抖音账号扫码授权到后台优化，也可手机号验证码(二维码，验证码时效性一分钟) 外拍师提前沟通拍摄时间以及拍摄内容，双方提前做好准备工作并保持沟通。 授权后10天内继续上传20条到后台，后期根据后台发布相同的频率即可。不建议客户自己发布视频(视频不要重复，不要打硬广告--带价格、水印、二维码等) 视频时长(15-30秒大小:5M-15M、MP4格式) 	
首次汇报效果	<ol style="list-style-type: none"> 上词排名情况发群 账号的整体情况汇报 自动化营销效果反馈 4:电话/面访，确认是否是客户想要的推广效果，方便及时更改 反馈下一次项目进度 	合作一个月之内
日常工作进度	<ol style="list-style-type: none"> 上传视频到后台 审核视频进行发布到抖音账号(审核时间不定，具体看账号优化结果) 上词排名，视频发布情况 视频加热以及不定时的投流 自动化客服人工回复客户咨询信息 	做的每一步都会发在群里告知并确认
上门反馈效果	<ol style="list-style-type: none"> 上词率、加热功能、自动化营销结果项目 获取的意向客户 目前项目是否有满足客户的需求 	项目推进三个月内以后每个季度上门沟通项目情况。