

“律师和律所如何做好新媒体宣传的道与术” 沙龙分享会业务综述

2023年5月11日下午两点半深圳市福田区律师工作委员会与电子商务法律专业委员会（下称“电商委”）在福田区律师综合服务中心通过线下交流的方式，联合举办了“律师和律所如何做好新媒体宣传的道与术”沙龙分享会，本次沙龙分享会邀请了熟悉新媒体领域的广东格祥律师事务所执行主任刘钊律师和运营总监黄嗣君担任主讲人，围绕“律师如何做好新媒体”、抖音的底层逻辑“道”与“术”问题展开，现对本次沙龙分享会内容整理、汇总如下：

一、在2023年中旬的今天，去入局去做抖音还有没有意义？抖音还能不能做？

新媒体的发展从文字传媒（比如说微信号公众号）到长视频（比如说优酷、B站）再到短视频（比如说抖音），抖音作为短视频的代表，在2016年9月就已经上线了。2022年淘系GMV8.5万亿，而抖音只有1.4万亿。

2023年国内短视频用户体量已超11亿，抖音的增长空间就超过4.9万亿元。抖音短视频人均使用时长110分钟/天、抖音短视日更新量7百万/天、抖音日活用户8.4亿、抖音日搜索量2亿。抖音商业业务板块有娱乐，有广告，有电商，有本地同城生活，还有近30亿海外用户，也就是跨

境贸易板块，抖音平台的发展潜力非常大。

二、在快节奏短视频的背景下，律师和律所如何建立一个精准人群的抖音账号？有什么好处？

（一）如何建立一个精准人群的抖音账号：

抖音不需要养号，一卡一机一号，不要在同一地方注册、不要在同一地方大量发作品、三个账号同时进行、基本资料填写、正常使用、短视频内容输出。

（二）建立精准人群的抖音账号可以带来以下好处：

1、提高广告效果：通过精准的人群定位，可以将广告投放给更符合目标受众的用户，提高广告效果和转化率。

2、增加合作机会：有精准人群的抖音账号可以吸引更多与自己主题相关的品牌合作机会，提高收入和影响力。

3、建立专业形象：有精准人群的抖音账号可以让自己在特定领域内建立专业形象，提高自己的社交价值和影响力。

4、增加粉丝数量：有精准人群的抖音账号可以吸引更多符合目标受众的用户关注自己，增加粉丝数量和影响力。

5、提高用户体验：有精准人群的抖音账号可以为用户提供更符合他们兴趣和需求的内容，提高用户体验和忠诚度。

三、律师和律所如何度过个人 IP 从免费到付费的标准成长过程？

个人 IP 建立都是围绕着人设定位、内容矩阵、私域管理、MVP 产品复购转化这五个板块组成的，这也是个人 IP 从免费到付费的标准成长过程。

第一步，正确进行人设定位，把自己变成一个符号，通过解读你是谁、你能做什么、你需要谁、你有什么不一样四个问题来打造人物标签与人格魅力。明确你的行业领域，确定目标客户、粉丝画像，让用户记住你的差异化。人设的第一印象非常重要，需要用内容、场景、行为、口头禅、颜色甚至背景音乐来建立你在用户心中的符号。符号烙印越深，说明你的人设越深刻，最终你的名字就会成为个人 IP 的符号。前期没必要把履历与你的历史直接展示给观众。IP 设立之初，根本没有人想知道你的故事，只想看到你能计时提供什么价值，人设符号好记是关键词。

第二步，建立内容矩阵，做到内容及时分发，低成本引流。首先构建符合你人设定位与行业领域的内容结构。结构中做行业科普，为同行解惑，解决客户焦虑，大解行业冲突是内容的升级路线，储备了足够的内容后，做到可以在多渠道、多平台发布，不断地重复强调曝光，刺激别人记住你。系统的构建内容结构与传播矩阵，并且实时监控调度投放效果，是个人 IP 传播的基本功。

第三步，管理私域流量，频繁互动在做内容分发时，一定要预埋线索。个人 IP 要的不仅仅是曝光，而是让认可你

的用户可以通过线索找到你，进入你的私域流量池，为之后的付费转化做好准备。线索包括用问答、解决方案、文件手册等内容把粉丝引导至社群私信直播间后，通过进行频繁的活动来提高粉丝留存率与互动率，最终通过直播、培训等营销行为释放粉丝的首次购买需求。

第四步，建立 MVP 产品，撬动首次消费这一步至关重要，很多 IP 都消失在这里。MVP 是任何行业都需要具备的最小可能性产品，先以最小的成本去实现它的基础功能，推广给小范围用户使用，验证需求，收集反馈，比如九块九的试用装，19 块九的体验课。MVP 产品需要做到超出预期，值得付费，随时更新，与私域线索配合，陆续加大社群规模，满足用户基础需求。通过丰满的人设、优质的内容、累积的预埋线索与 MVP 产品，你已经可以让你的 IP 爆发式变现了。

第五步，构建产品组合，提升用户周期价值。除了主打的标准化产品，你还需要设计一款易于传播的高性价比产品，用于累积口碑，一款易于裂变的高收益产品，与忠实用户共享利益，一款支持 IP 长期成长的订阅制产品来提高用户的留存周期，让用户可以根据需求在体验这些产品随机组合的过程。始终停留在你的私域流量闭环中，个人 IP 的打造就是一场修行，严格律己，持续要求自己变得更好，同时影响更多人变得更好。

四、在这种很内卷又很鱼龙混杂的环境下，我们如何打出自己的优势？如何做好一个内容？

现在越来越多的律师入局抖音推广，种类也是五花八门，有法条阐述型的、热点事件剖析型的、通过举例普法型的。短视频之所以风靡的很重要的一个原因就是快节奏，随着手指上滑会不断给人新鲜感。顺应这个市场，也出现了一批独特的创作者，比如说“不用起诉，教你拿回借款”“三招带你搞定欠钱老赖”“律师手把手教你搞定讨厌老板”，我们都知道法律论述需要非常充分、严谨的，很难用十几秒甚至几秒钟分析清楚。这里就出现了矛盾点，如果我们论述的很严谨，可能观众不想看，直接划走了；如果我们用抓眼球的标题内容去吸引观众，就会导致抖音视频与我们专业严谨本身相悖。

（一）一个好的视频应该做到如下几点：

- 1、标题（热点，受众人群）
- 2、文案（需求，关注点和兴趣爱好）
- 3、背景（简洁明了，与视频内容相关）
- 4、人物表现力（感染力，特点）
- 5、发布时间（粉丝画像，活跃时间）
- 6、观众心里（利益）

（二）一场好的直播应该做到：

- 1、主题明确：直播的主题应该明确，能够吸引到目标

受众的关注。主题可以是某个话题、某个产品或服务、某个活动等等。主题要与目标受众的兴趣和需求相符合，才能够吸引到他们的关注。

2、内容有趣：直播内容应该有趣，能够引起观众的兴趣和共鸣。内容可以是一些趣味性的活动、有趣的故事、实用的技巧等等。内容要符合目标受众的兴趣和需求，才能够吸引到他们的关注。

3、互动性强：直播应该具有互动性，能够与观众进行互动，回答观众的问题，增加观众的参与度。可以通过提问、抽奖、互动游戏等方式增加互动性，让观众参与进来，增加他们的参与度和忠诚度。

4、节奏把控：直播的节奏应该把控好，不要让观众感到无聊或者疲惫。可以通过控制直播的时间、内容、互动等方式，让直播的节奏更加流畅自然，让观众更加舒适地观看直播。

5、营销策略：直播应该有营销策略，能够引导观众进行购买或者关注。可以通过介绍产品、服务、优惠活动等方式，引导观众进行购买或者关注，提高商业效益和品牌影响力。

6、服务周到：直播的服务应该周到，能够让观众感到舒适和满意。可以通过回答观众的问题、提供优质的服务、关注观众的反馈等方式，让观众感到受到了周到的服务，提

高他们的满意度和忠诚度。

五、如何通过抖音推广将流量变现？

流量是生意的本质、流量在互联网生态系统中扮演着非常重要的角色，是实现商业变现的基础之一。业绩公式：业绩=客流量 X 转化率 X 客单价 X 复购率，传统企业要学习互联网企业的流量思维。

（一）如何运用抖音实现多元化变现

- 1、短视频广告，流量稳定、涨粉稳定、演技、网感
- 2、短视频带货，需要新颖的产品介绍
- 3、知识付费，短视频+直播+课程
- 4、直播带货，人设、信任、产品

（二）多元化私域变现、收集信息业务跟进

- 1、将B站、小红书、知乎、微博、今日头条流量引流到微信
- 2、通过抖音直播、短视频运营、抖音粉丝群、私信建立用户信任获得关注
- 3、运用抖音群和私信发跳转卡片，组织客服加微信或将客户拉进企业微信

行业竞争的三个阶段：初级阶段得产品得天下，中级阶段得渠道得天下、终极阶段得用户得天下。律师和律所需要高维认知自己：用明天的眼光看今天、用未来的眼光看现在、用产业的眼光看行业、用行业的眼光看企业、用资本的眼光看产品。

本次沙龙分享会中主讲人刘钊律师和黄嗣君分享内容干货满满，获得了与会律师以及相关从业人士的一致好评。

供稿人：电商委