

# 2023年短视频策划文案(优秀8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 短视频策划文案篇一

抖音的每一个账号都有属于自己的标签，系统会根据每个人的标签将自己的作品推荐给有相同标签的用户。标签又分为重点标签和侧重点标签，系统会根据你的阅读习惯，分析出你喜欢的内容，然后为你搭上标签进行重点和侧重点分类。

首先，要运营账号先得养号。这里有一份养号攻略送到大家。

重要事说三遍：养号期间不要发任何视频，不要发任何视频，不要发任何视频！

## 短视频策划文案篇二

1、看着逗逗长在脸上泛滥又不敢挤的纠结心情。

2、听着情歌，唱的是寂寞，心是无人，到过的角落，流星划过，暗淡了花火，沉默是最完满的结果。

3、时间让我们不再甜蜜，只剩沉默回应，我很清醒，你对我的爱已经过期。

4、你根本就不知道，我对你笑，可是你知道我心里有多么纠结，难过。

5、当今生与你决别当你以沉默与我致意行走于这沧凉的人间，请不要忘记，在菲薄的华年流光里，曾有我，心心念念。

6、看到亡灵世界里的人可以自由自在，过着自己想要的生活。更是想念我去世的奶奶，外公外婆，二爷和二奶奶，惟愿他们在那个世界里可以自由自在，不再承载生活之重，不再忍受病痛之苦。

7、我开始有点郁闷有点纠结，因为我不知道我要做什么事情了。

8、六年的时光，六年的生活，六年的无奈，将会在最美的六月结束了。——致可爱的母校。

9、我没走过那些平坦的路

10、有没有一个人，曾让你发了疯般地想念，可是现在却拼了命想要忘掉。

11、我在等待，我在颤抖，我在沉默。

12、星期二的早上，珍惜每一缕阳光，每一丝和煦的微风，每一处优美的风景。

13、今年以来，自己有很深的感受，总是想念远在老家的父母！不是以前不想，而是今年特别想。想来应该跟自己不断增长的年龄有关，就因为春节没有来我这边过年，竟让我每每电话联络时，泪流满面！

14、沉默比任何话都有杀伤力。

15、考试时候最可悲的事就是，自己不会做周围还全是白卷…

16、纠结，人总是在得到后才后悔又遇到了适合的。

17、早早爬起来看我霸道总裁康少跟傻白甜诺一的表现，作为家里最大的单身狗，我还是很有童心的。

18、等你回头的四月又二十五天，朋友问我为什么我要那样执着，他都已经不爱你了，我沉默了泪水涌出了。

## 短视频策划文案篇三

团结互助益起跑

二、活动名称

“益”起跑—敢跑你就来

三、活动地点

南苑荟华广场

四、活动时间

5月30日上午九点至十二点

五、参与对象

财大所有同学

六、奖项设置

设定一等奖一名，二等奖三名，三等奖五名。

一等奖：由恒大教育提供的每人300—350元的培训课，以及每人2张西萌奶吧10元代金券。

二等奖：由恒大教育提供的每人300—350元的培训课

三等奖：每人一张西萌奶吧10元代金券

只要报名参加均有驾校培训50元代金券

## 七、活动流程策划

### 1、报名方式：

微信报名：扫二维码关注本次活动微信发送报名信息即可。

（每组

## 短视频策划文案篇四

为了贯彻健康第一的指导思想，通过趣味跑步比赛使大家增强抵抗力，将要组织开展趣味跑步活动，下面给大家介绍关于组织员工跑步活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

### 一、活动目的：

为了增强广大教职工的凝聚力、战斗力，激发教职工爱岗敬业、乐于奉献的精神，提高广大教职工的整体身心素质为目标宗旨，特组织本次教职工趣味跑比赛活动。

四、活动宗旨：重在参与、友谊第一、比赛第二。 2、团结就是力量。

五、参加对象：各年级在岗教职工

### 六、活动方式及规则：

1、比赛活动开始前，由6个组的组长进行抽签，确定各年级的具体跑道。

2、比赛分两组进行，每组三个跑道，每组16名队员，采用50米迎面接力形式进行。 3、比赛队员用羽毛球拍托乒乓球沿各自跑道前行，跑动过程中不能用手按球，不能用胶粘球，不能用破球，如球掉落捡起放好方能继续前行。

4、比赛采用计时制，先到不违规者为胜。前三名文明办公室创建活动中可获加分。

5、前三名中如出现两组队员比赛成绩相同，则加试一局，领先者为胜。

6、托球比赛队员听到裁判员的号令后方可开始比赛。

七、注意事项：

1、请各年级主任负责组织组内队员准时到操场指定的位置集合并参加比赛。

2、每组16名队员参加比赛，其他教师到现场充当啦啦队员。

3、由体育组张绍斌、房志杰、徐昌林老师担任裁判。4、各年级参赛队员名单4月19日前上报学校工会。5、摄像由李超凡负责，宣传由工会负责。

一、活动背景：

## 短视频策划文案篇五

1、没长一张萝莉的脸不要紧，可是你敢不敢有颗爷们的心。

2、妈妈说不能交不三不四的朋友，所以我的朋友都很二。

3、据说学会计和学医的是绝配，一个谋财一个害命。

4、你肺活量是多少啊，能把牛b吹的这么大。

5、小时候不爱吃饭，导致现在个矮；现在是爱吃饭了，导致又胖又矮。

6、等我有钱了，咱买棒棒糖，买两根，一根你看着我吃，另

一根我吃给你看。

7、成功的男人背后一定有一个伟大的女人，成功的老板背后一定有一群倒霉的员工。

8、放假了，买个地球仪吧，世界那么大，你可以转转

9、你别走，我舍不得，麻烦你把小布丁的钱给我好吗？

10、成熟不是心变老，而是装逼的次数越来越少。

11、年轻人不要因为一科数学就失去信心，你又不是只有这科不会。

12、我卖的了梦，装得了酷，我是超级无敌美少女。

13、为什么一看书，就困呢？因为书是梦开始的地方

14、吃货的人生就像一列火车，总结起来就是：逛吃，逛吃，逛吃。

15、为了防止我这个月又乱花钱，我提前把钱都花完了。

16、有些事情无须争辩，表面服从，偷偷反抗。

17、怎么把脑子的钱转到银行卡里，在等，急！

18、我不喜欢你，像吃了花椒的邻居，麻了

## 短视频策划文案篇六

在短视频平台里面，商家的内容再厉害，也是拼不过达人的。因为达人才是短视频平台上真正握有流量的人。

一个商家，如果想在前期引爆自己的产品，可以挖掘小众圈层，做一些场景型的内容。找到内容方向后，我们必然要做的，就是找达人进行分发。

这5种角色有着不同的使用场景与作用：

他们的作用不一样，费用也不一样。很多商家其实是很害怕投达人的，一是不知道该怎么用，二是不知道怎么评估，三是不知道找哪些人是合适的、也不知道如何组合他们，导致天天去看很多类似“完美日记”的案例，但根本模仿不来。

那么，商家应该如何组合不同类型的达人？我可以将匹配达人的比例，直接分享给大家：1：3：6。

这个比例指的是达人数量，如果从费用角度考虑，则应该倒过来，6：3：1，因为大kol通常花费也比较大。

那为什么一定要有1位大kol？因为他可以帮你解决商务谈判的信任背书问题。

举个例子，你的新产品，李佳琦播过，那你去找一些小主播，他们还会拒绝吗？但是如果你没有这些背书，在小主播那边，很难拿到好的商务条件。

所以第一件事，要先学会去找大kol合作，哪怕是找一些mcn机构。

然后第二件事，用大kol来撬动整个腰部kol的发声。

腰部kol的挑选，非常考验品牌方的能力。这里给大家分享3个技巧：

举个例子，一个护肤品品牌，主推产品的卖点是修复能力强，所以他们首先列出用户场景：户外、熬夜、经常做饭、加班、

学习，再在这些场景里面找到他们想要的博主方向。

这里还有一个关键点，我们要做的是找到用户，找到他们会看哪些类型的博主。而不是说，我卖吃的，只找美食博主。如果你这么玩，会错失很多潜在用户，流量也打不开，甚至费用也打不平。

如果是比较知名的kol，他接了竞品推广，大概率不会再接你的。这个时候，你可以到一些数据平台，找到跟他相似的kol，拿着这位kol推广竞品的数据给他，告诉他我们的产品更好，就更容易拿到合作。

根据我们的经验，当你把腰部的kol拿下之后，剩下的koc全部拿产品进行资源置换就好，不需要太高的投入。

我们团队用这套方法完成了一个案例，最终阅读量23个亿，互动量接近121万。

这里还要注意，达人分发过程中产生的所有互动行为，都要嫁接到一个短视频平台的企业号上做沉淀。

很多时候，达人宣传你的产品，卖点不会展示得很完整。但是用户买东西的时候，除非你的产品客单价非常低，能够快速下单，否则用户都想了解更深再下手，你的企业号就是用来完成这个使命的。

所以，大家如果运营短视频，一定要把你们的企业号做起来。特别是小红书和抖音，你要想尽办法将这些博主的流量、短视频的热度沉淀到你的企业号上去，帮助你的企业号做好品牌官宣和产品背书。

## 短视频策划文案篇七

### 一、看发展方向



b站在2020年有大的举动，比如开放最核心的社区生态，还有花费巨资买断英雄联盟总决赛观看的版权，这些都意味着b站要扩大开放，会引进新群体，人们喜爱的小破站会因此受到冲击，但绝大部分观众不会“外来新客户”的大量涌入而不欢迎，小破站在谋发展，我们要根据发展确定方向，大潮流我们挡不住。

## 二、内容的确定

- 1、内容要结合广告□b站称为恰饭，这种行为已被大众接受；
- 2、内容紧贴b站风格，鬼畜，鬼畜，这很b站；
- 3、每个人都有自己的兴趣圈，每个圈内的年轻人不是孤立的，而是变化的、复杂的，有着通性，我们做确定客户群体，首先肯定是年轻人，再缩小范围，至于具体要看你自己的选择了，千万不要傻，不是b站谁火就模仿谁。

## 三：推广

推广砸钱是一方面，若比较真实：玩不起，我们就需要做质量过硬的内容来吸引客户，二平台会自己推送，这个很麻烦，要根据平台运行规则把自己的内容放出去□b站目前比较火的就是疫情鬼畜了，这是结合时事，而最受欢迎的就是巫师财经，他讲的最受欢迎的就是明星签约和平台之间的事，如杨幂，蔡徐坤等和公司签约、对赌之事，中间稍微恰饭，最后加上正能量、爱国等。此类很吸引人。

## 四、口号和标签

还有“朝阳冬泳怪鸽”的奥利给等，这都说明口号的重要性，给自己树旗子。

另说明巫师财经由于抄袭事件基本快凉了，痛悼！

## 短视频策划文案篇八

new in here 伤感类文案1手掌就那么大，握不住的东西太多了2怎么可以对淋在雨里的小孩说要乖3我还以为这次我真能好好谈。伤心文案配音学习想学习配音的朋友可以看过来，目前配音培训机构，线上线下都有，欢迎加我v获取配音课程配音技巧颤音在。

八我不会怪老天下雨，但我不会忘记没有伞的日子，换句话说我不会怪你，但我不会忘记每次难过的原因九感受不到爱意的。今日课程抖音口播文案视频长剧本1000篇情感伤感励志创业美容科普职场干货我刚买了这个课程，如果你也有需要，欢迎联系我，一。

对于短视频而言，文案的作用则是描述画面的内容为什么呢？因为图像具有发散思维的作用，同样的一幅图像摆在眼前，10个人去看。是因为你那时候真的喜欢是真的舍不得放弃”no3我，不会问，不会提，难过了，心痛了就一个人不停的走，用沉默代替一切。

“今天好热 我买了两根雪糕” “你一根我一根” “我们两个解暑了 我们两个解暑了” “你听到了吗” “我们两个结束了” 爱存在 伤感一个人走路视频 到后来。真的很难过今天我在这里给大家分享一些有关于抖音伤感视频文案，供大家参考一下，希望对大家有所帮助 抖音伤感视频说说 没有新故事的人，才。

伤感文案带图片 抖音伤感文案配图 伤感文案带图片 抖音伤感文案配图 1这世上，谁都不可能等谁一辈子 2大风把烈酒吹醒，方知当初爱过全是梦 3以前提起。抖音上热门伤心的文案辅助工具，一款实用的上热门辅助工具，里面有最网最全面的辅助业务。

伤感文案短句，是原创类高清视频，于20210318上映。