

“视频号”，开启短视频电商创业新趋势！

产品名称	“视频号”，开启短视频电商创业新趋势！
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

视频号的崛起会带来什么？

如果视频号的社交价值一直占据主导，社交推荐和“朋友赞过”是最重要的消费阵地，那么视频号的崛起对抖音和快手的威胁就相对较小。

“每天10.9亿用户打开微信，3.3亿用户进行视频通话，7.8亿用户进入朋友圈，其中1.2亿用户会发表朋友圈，3.6亿用户会阅读公众号文章，4亿用户在使用小程序。”这一组数据是1月19日“微信之父”张小龙在微信之夜上公布的数据。

腾讯一直努力尝试攻占短视频，前前后后推出了十几款短视频APP，最终都石沉大海，就连最最看好的项目微视，多次拯救之后还是不温不火，最终使得腾讯在短视频行业落后于其他选手。但是腾讯并没有就此放弃，重新组装武器，推出视频号再次进军短视频行业。视频号作为微信当下的重点项目，微信打通了各大流量渠道为其引流，微信拾起腾讯短视频的梦想，这一次微信能否为腾讯圆梦暂未可知。

背靠大树在如今这样快餐式的信息浏览时代，短视频更多成为人们获取信息的重要渠道之一。时代所驱加上自身优势，腾讯自然不会错过这一场竞争，选择在“国民APP”微信上推出视频号再次出击。视频号的进击可谓是来势汹汹，选择了拥有10亿用户的微信平台，为基础用户数量奠定了一定的基础。选择微信作为出击平台是因为视频号需要微信强大的用户基础作为跳板，想要以最快的速度冲进赛道。自去年三月内测至六月日活突破两亿人，微信生态有着功不可没的功劳。微信平台只是视频号宣传造势的第一步，接下来的流量引流才是为视频号打造江山的重头戏。在微信发现页的“视频号”、看一看、附近的直播和人都开放了视频号的流量入口。视频号以私域为主的流量属性与朋友圈的定位相一致，都是先

从朋友的动态开始关注，通过朋友的视频推荐进一步达到流量推广的目的。