

怎么做好企业微信号，视频号的功能有哪些

产品名称	怎么做好企业微信号，视频号的功能有哪些
公司名称	海口琼山千道流商贸商行
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	海南省海口市琼山区国兴街道办国兴大道中丹村165号
联系电话	15625601562 15625601562

产品详情

怎么做好企业微信号，视频号的功能有哪些，需要的请联系

一、微信视频号背景

微信视频号是一个可以创建和记录生活的平台。内部测试始于2020年1月，4月正式上线。到目前为止，视频号的内容主要是图片和视频，可以添加文案和微信官方账号链接，可以直接在手机上发布。有点赞、评论、转发的功能，可以和朋友圈、微信好友分享，出现在个人微信主页上。自推出以来，微信视频号如火如荼，用户直线提升，接近抖音、快手这两大短视频巨头，具有很强的市场潜力。背靠微信平台，潜在客户很多，包括交易和未交易的客户。视频号利用当前已知资源开发未知资源，完成1-N的裂变。

二、视频号的功能

1、视频号位于微信的发现页，排在朋友圈下方，也可以出现在个人微信号的首页。微信官方对视频号是这样形容的：你所发布的短视频，可以让关注你的粉丝看到，也可以通过社交推广、个性化推荐，让更多用户看到你的作品。

从视频号形式的角度来看，我们发现它具有以下特点：

(1)从短视频发布的角度来看，微信采用了单列信息流的呈现，只有一个简单的搜索框，没有推荐页或关注页。

(2)视频是按照一定的算法逻辑出现的，无论是自己发布的视频、朋友发布的视频还是其他推荐的视频，都是按照逻辑随机出现的。与抖音全屏自动播放不同，视频号是横屏的，用户需要手动滑动才能观看下一个视频，具有更强的自主性。

(3)用户不能转发和保存视频内容，只能喜欢、评论和分享视频。

(4)企业微信官方账号的文章可以插入视频号，可以获得更多的曝光和关注。在内容为王的时代，高质量的内容曝光后会得到更多的推荐。

三、企业如何运营和推广微信视频号？

1.视频号的流量算法逻辑

视频号的核心出发点是朋友关系，其次是动态热度。基于整个流量池的推荐，高质量的视频内容将被更多的曝光。它将参考个人微信社交网络，并被系统反复推荐。目前，影响微信身份证权重的方面有六个，即原创性、内容垂直性、拇指数量、评论数量、视频发布频率和完成率。

视频号码的推荐机制有两层。层的内容由社交推荐进行筛选，其中大部分是微信朋友观看或互动的内容。由于社会压力的影响，它将过滤到一些劣质内容。第二层将进行个性化推荐，根据个人微信的观看数据形成标签和推荐。有报告、投诉和不良记录的作者将减少推荐的机会。微信视频号码注重用户体验和原创性。朋友之间的推荐和高互动视频内容将获得更多的曝光，以延长用户在视频上观看的时间，提高播出率。

2.创建爆款视频的基本要素

(1)做好账户定位，持续输出

在我们打开视频号码之前，我们应该首先考虑以下问题，视频号码应该做什么定位？用户组是什么？它能给用户带来什么价值？你对账户定位领域感兴趣或擅长吗？以母婴行业为例，视频账户定位是帮助他们推荐一些母婴产品，分享一些育儿经验，主要观众是9000孕妇，可以让新妈妈知道一些育儿知识，可以更快地找到适合婴儿的产品，帮助他们回答问题，做这类创作者好是母婴或母婴产品企业，更、更。

确定视频号定位后，应注意发布的内容必须与账户定位相匹配，以垂直领域为输出点，确保长期输出，提高账户权重，吸引更准确的流量。建议每天或两天更多。

(2)给用户带来使用价值或共鸣

用户喜欢、评论甚至关注视频有两个原因。他们对你的视频感兴趣，可以从中获得相关价值；或者他们从你的视频中体验情感升华，引起情感共鸣。由此可见，主要强调视频的可读性，我们应该有令人印象深刻的观点。读完后，人们可以知道你想表达什么，我们能做什么。内容很容易理解。我们可以用贴近生活的例子来描述一些词汇，保持整体风格的统一，延长用户的停留时间。例如，一位博主分享交通规则，善于描述一些实际案例。他不喝酒，不喝酒，不开车；礼让三先，事故不碰边缘。

3.如何输出微信视频号？

视频号的内容输出应与其他部分元素相结合，视频号的内容和分发渠道应根据推广目的进行。以下是五种常见的形式。

(1)答疑解惑

根据自己的视频评论观看用户留言的问题，录制回答视频，@用户可以在朋友圈添加好友查看问题的答案。

(2)促进实现

有用户在后台留言或评论区留下自己的成功案例，可以解释这些成功案例，并与社交群体或朋友圈分享。

(3)分发裂变

让企业员工帮助转发活动信息，分发流量池裂变，拍摄活动相关视频，给用户优惠，激发用户分享朋友和朋友圈的热情。

(4)干货分享

分享视频号定位内容的干货，吸引行业内人士的准确流量。比如美容行业的视频号，可以分享自己对粉底液、散粉、眼线等产品的测试，直观向观众展示几个品牌产品的使用效果，表达自己的经验，吸引用户的赞和关注。

(5)蹭热点

在现代社会，信息迭代迅速，热点也在实时更新。您可以根据新视觉、微列表、微博热门搜索列表等追求热点，定制输出，结合热点创建个性化内容。例如，一个声音锚，用蜡笔小欣的声音讲述治愈鸡汤的短篇文章，图片是宫崎骏的动画。这个主题不仅展示了声音的模仿，而且还结合了动画、情感等热门话题。

4.视频号初期如何提高播放量？

大多数新手都会面临这个视频号冷启动的问题。选题策划、内容制作、作品发布只是前期准备，需要添加相关操作。很少有内容会自动从自然流量圈出来。微信视频号的推荐机制以社交为核心。发布作品后要及时推广，主要有以下推广方式:

- 1)赞美自己，分享朋友圈。这是基本的操作方法。如果你有很多朋友，至少前期视频号的观看量不会太差。
- 2)私人聊天朋友帮助微信推广。这种做法的前提是你的视频号码内容是高质量的，可以给观众带来价值，你可以这样做，每个人都会帮助看到，收获会自愿帮助转发。
- 3)进入自己的社区和视频数字拇指组，拉赞拉评论。在进入之前，确保社区成员是机器刷还是真实的，如果是真实的，有自己真实的社交圈，所以拉赞拉评论对我们非常有用，如果是机器刷，即通过机器模拟或组控制手机，没有微信身份证的社会属性，不建议做，对我们的推广内容，毫无意义。

四、总结

在微信生态系统中，有公共账户、朋友圈、社区等私人域模块。视频号码是后续的功能。随着视频号码的发展，微信生态系统逐渐改善，形成了一个闭环交易。微信是一个非常重视社会关系的平台。在视频号码的运营和推广中，需要给用户足够的信任 and 安全感，让用户获得一些东西，这也是提高视频号码转换率的一个重要因素。微信视频号已上线半年多，用户数量超过2亿，增长速度快，未来可预测！