

# 一片蓝海的知识付费，是下一个风口吗？

产品名称	一片蓝海的知识付费，是下一个风口吗？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

现在每个人都知道直播带货是一个风口，但其实靠直播带货起来的少之又少，基本还是那些大咖占主要地位。

所以对于普通人来说，在短视频与直播的风口下，千万不要做直播带货，直播带货需要的成本时间都很多。

对于普通人来讲，做知识付费会比直播带货强很多，对于普通人要求也不多

预计2022年知识付费的市场规模将达到1000亿，大受益者是普通人。

1、直播带货已穷途末路

2、知识付费百花齐放

3、知识付费中的蓝海市场

做过直播带货的人都知道，直播带货是一种新的销售场景，新的流量入口，本质跟传统电商没有任何区别，拼的依然是流量与供应链。

也就是要么你是头部主播，像李佳琦、薇娅、罗永浩一样，个人品牌有很强的号召力，靠收取坑位费与扣点赚钱；要么你有供应链优势，靠直播及价格优势取胜。

相反，如果你两边都不靠，只能成为直播带货中99.9%的炮灰。

但做知识付费不一样，只要你在一个领域有知识，有技能，有经验，就录制成课程，变成你的知识产品，实现躺着赚钱。

因为知识付费类的产品，不同于服装、化妆品、鞋子，你只要录制一次课程，就能够实现持续的盈利。相当于你有无限的库存，永远买不断货。

而且知识付费也不同于直播带货，无需全年无休，每天直播。

因为你只要录制好知识付费产品上传到短视频平台，有人购买你就能够赚钱，哪怕你在睡觉、也能躺着赚钱。

看到上述的观点有些朋友可能会想，都去做知识付费，关键有这么多人去消费知识吗？

知识付费需求的产生：

1.互联网信息爆炸，价值信息稀缺

2.在线支付，普及与便利

3.消费升级，精神消费需求增强

近几年知识付费正在爆发式的增长：2019年知识付费市场规模394亿；2021年700亿；预计2022年将达到1000亿的市场规模。

而以前人们消费的知识，更多是通过图书、光盘等载体去实现；现在有了智能手机与5G网络后，每个人都能够随时随地的用手机学习。

而且现在各大短视频平台也都开通了知识付费的板块，每个短视频平台都在赋能新个体创业用知识变现。

短视频平台能够用AI算法为每个人推荐的知识内容，也能为知识创作者推荐的用户群。终实现供需的连接。

其次，随着市场的快速发展，疫情的影响，生活的压力，倒闭的企业，近两年破产、失业的人越来越多。

那么这些人失业后要学习新的技能就业，破产后也需要通过学习提升认知，增加技能，找新的创业项目。因此知识付费市场才会出现爆发式增长的现象。

但是有些人可能也不知道如何让自己的知识成为知识收费，也找不到该如何加入平台

云视商知识付费平台有七大内容载体，电台直播、PPT直播、视频直播、图文推广、多课程、音频、视频

只要你的人群定位竞争，在制作知识产品，打造商业模式，以及营销推广的过程中，才能够用更少的精力获得更多的回报。