

微信视频号怎么快速涨人气，有什么运营技巧，人工提升人气

产品名称	微信视频号怎么快速涨人气，有什么运营技巧，人工提升人气
公司名称	玖灵文化
价格	100.00/千
规格参数	
公司地址	乐山市市中区棉竹镇通棉路2388号4栋16号
联系电话	19382727338 19382727338

产品详情

随着短视频的快速发展，越来越多的平台开始运营视频账号，这边帮你们总结了操作视频账号的实用方法，并从不同方面具体介绍了增加视频账号的方法。一起来看看吧。

自2020年1月推出内测以来，已经过去了两年多。在短视频领域，虽然相比抖音、快手起步较晚，但背靠微信的社交生态和整个腾讯生态的输血，视频号逐渐释放出独特的潜力，逐渐成为抖音、新快手之后的变数和新势力。从微信的规模来看，视频号完全有可能超越抖音快手。

但是对于很多新手小白来说，根本没有运营视频号的想法，不知道怎么增加粉丝？我zhuanye的，直接戳我吧。省时省力省心。

1.朋友圈、私信、微信群发

基于视频账号的社交属性，将视频账号的内容转发到朋友圈和微信群是zui简单的推广方式。

转发的时候，有好的文案，可以大大增加别人打开的概率。

除了转发自己的朋友圈和微信群，还可以动员亲友、员工、同行转发。

不过需要注意的是，内容的质量一定不能太差，否则别人是没有转发的欲望的。

2.好友点赞加粉丝

如果你有优质的内容，可以自己点赞，也可以在微信群和朋友圈动员他人点赞。这是视频帐户增加关注者的zui重要渠道之一。

只要有人喜欢，朋友的朋友就可以看到，从而达到流量裂变的目的。

如果完成率和评论数都不错，可能会触发微信的系统推荐机制，获得系统推荐和免费微信公域流量。

但需要注意的是，千万不能通过机器点赞获取流量。虽然机器点赞表面上看起来不错，但完成率极低，几乎没有留下评论。

这些无意义的点赞不仅不会给你的视频账号带来更多的自然流量增长，反而会降低视频账号的信用评分。

《视频账号常见违规行为概览》明确规定，系统将对粉丝数、播放量、评论、点赞数等数据作弊行为进行一定的处罚。

三、粉的含量

首先要明确，内容是粉丝增长的核心。从私域到公域流量，您可以信赖优质内容。

一旦进入公域流量，粉丝的点赞量会非常惊人，但是这个方法难度很大。

发什么？只要注意两点。

第一：发布可以解决问题的内容。现在有很多账户。通常，你会通过蹭热度和吸引注意力的内容获得一些流量，但你只能获得非常少的关注。但恰恰相反，你的内容解决了他中的一个问题，他希望以后再看。如果解决了更多的问题，他的注意力的概率就会增加很多。

第二：在第一点的基础上，你需要解决的问题是大多数人需要解决的大问题，而不是小问题，因为这样会让更多的人看到你的视频。

所以总结起来就是一个公式，高播放量 × 高关注度 = 粉丝快速增长。

当我们谈论增加粉丝时，我们指的是增加目标用户，而不是粉丝。粉丝对大多数账户来说毫无意义。

另外，90%以上的视频账号在使用一段时间后，更新频率会不断下降，甚至断线。

大部分人觉得内容枯竭，无法持续更新，所以只要能坚持半年以上，就能超越大部分视频账号创作者。

4. 在评论区做福利活动，引导关注

比如在视频号上做一个活动，在一定时间内，评论区点赞前10的朋友会送福利，吸引大家点赞和评论。基于微信的社交推荐关系，视频可以被更多人看到。

而且评论的朋友也会主动转发给自己的朋友点赞，带来更多的流量曝光。

一般来说，利益越吸引人，效果就越好。

5、话题推广

很多时候，会组织专题活动，并给予一定的流量曝光。多参与，就有机会被曝光和推荐，比如春节气氛的BGM。

6. 公众号关联视频号

2021年11月，微信8.0.16版本升级了公众号与视频号绑定功能。视频号和公众号绑定后，公众号详情首页会显示视频号和视频号的内容。详情首页还显示了公众号的身份。

用户点击公众号头像后，可以查看绑定的视频号和内容，或者在视频号上观看视频时直接关注公众号，或者点击头像或昵称信息进入公众号首页。

当视频号开始直播时，对应的公众号头像会显示直播。如果用户不关注公众号，视频号也会显示公众号身份，引导粉丝关注公众号，起到相互引流的作用。

7、公众号发布的视频号内容

现在视频号的内容可以插入到公众号的文章中，这无疑给视频号带来了新的流量入口。

如果你已经有公众号，那么你可以在每天发帖的时候插入视频号的内容。

这样，其他人在阅读文章时，也可以观看您的视频账号视频。

操作也很简单。直接在公众号发帖时，在右上角搜索你的视频号，然后点击你要插入的动态。

8、文章中直接介绍视频号引流

这种方式比较适合早期视频账号的冷启动。在你的公众号文章中，添加视频号介绍和二维码，引导大家关注。

9、大排水请联系公众号

如果没有公众号，可以联系一些粉丝属性相近的公众号，通过引用视频号内容或在公众号文章中贴二维码和介绍的方式让他们指导。

或者您已经做好了帐户数据的工作。很多新媒体巨头都会发布账号分析，说不定你会被选中。

10、公众号互推

在拥有公众账号的前提下，联系对方在文章中引用你的视频账号内容或发布二维码和简介。每个人的粉丝属性和粉丝大小都差不多，可以互相引导。

11.视频号互相推送

公众号可以找到具有相似粉丝属性的账号和粉丝互相推送，通过视频内容中的互相引导和爱特来引导关注。

12、直播间口语引导注意力

关于这一点我不需要多说。如果是自己直播，一定要引导大家多关注自己，还要说明如何关注自己。

比如di一次喜欢我的直播，欢迎点击头像关注我。

13、直播间通过文字引导注意力

可以直接尝试打印一张纸贴在墙上，引导注意力。你也可以在黑板或纸上写下内容来引导注意力。

14.OBS直播间推流

视频账号认证通过后，即可使用第三方工具进行直播。比如吴晓波的直播间引导关注，做得很好，关注和分享一步到位。