

短视频矩阵攻略

产品名称	短视频矩阵攻略
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

产品详情

短视频矩阵攻略

短视频矩阵攻略

*平台的选择

短视频矩阵攻略

01*抖音

*定位_

短视频矩阵攻略

*用户人群_

短视频矩阵攻略

*平台优势_抖音的内容、用户及传播维度都比较大，娱乐化、商业化以及内容的多样化都是抖音相较于其他平台比较大的优势。*推荐算法_

短视频矩阵攻略

*营销模式_抖音是以“中心化”流量分发，以音乐短视频和直播形式输出内容，无需用户选择，让用户沉浸式使用，依赖强运营，以广告为生的内容营销平台。

02*视频号

视频号是腾讯推出的短视频产品，它是一种广域流量，借助微信社交生态，和朋友圈、公众号、小程序互通，再加上后期会开通直播功能完成整个生态链。* 用户人群_

用微信APP的所有用户。

* 平台优势_从陌生人社交，到熟人社交。视频号与抖音、快手大的差别，便是分发推荐模式，在出生便拥有“抖快”都不能企及的牢固熟人社交关系链，这恰恰是视频号崛起的大优势。* 推荐算法_分发推荐模式。目前视频号的推荐，基本上是基于社交关系来进行推荐分发。* 营销模式_视频号平台常见的商业模式有广告变现、知识付费、付费社群、自有产品、MCN机构、带货分佣。

03*快手

* 定位_

快手记录生活是普通大众都能用的APP平台，初心是让普通大众，分

享生活的乐趣。快手定位是普通大众都能用的APP平台，初心是让普通大众，分

* 平台优势_快手是短视频社区，流量分配较为均衡，有私域“基因”，更适合流量转化和变现。* 推荐算法_快手的推荐算法也是千人千面，它平台的发现页是算法推荐，快手与抖音不一样，其界面中有“关注”“发现”“同城”三个较为醒目的栏目。* 营销模式_快手也是以“中心化”流量分发，以短视频和直播形式输出内容，以广告为生的内容营销平台。

04*小红书

* 定位_

小红书是一个UGC种草平台、懒人解决方案的方案汇

集地。小红书用户质量高，77%的购买欲望是，几乎都是我们所说的中产一族。二线城市，

* 平台优势_范围广、内容全、价值高、互动强这四点基本可以概括了目前用户对小红书的总体印象和评价。* 推荐算法_内容标签匹配以及社交关系链的推荐是小红书流量推荐规则的2个核心点。* 营销模式_小红书的营销模式靠明星以及KOL等种草、热门笔记来引导消费，通过层层联动霸屏后将品牌商品购买链接植入，进一步提高购买率。

05*B站

* 定位_哔哩哔哩(英文名称:bilibili, 简称B站)现为中国年轻世代高度聚集的文化社区和视频平台。* 用户人群_

B站作为Z世代聚集的基地, 用户主要是30岁以下的年轻人。

* 平台优势_优质内容制造地。围绕用户、创作者和内容, 构建了一个源源不断产生优质内容的生态系统。* 推荐算法_没有对新视频的推流测试, B站视频的播放量与推荐指数严格相关, 播放量=10/3推荐指数。* 营销模式_B站营销大致分为三块: 以UP主和OGV投放为主的圈层文化&种草营销; 自由搭配公域私域流量的整合事件营销; 以及直接把品牌做成UP主的品牌号营销阵地搭建。

构建品牌账号矩阵, 可以搭建各推荐算法的营销阵地

*账号的矩阵打法

除了选择好各个短视频平台比重之外, 对于平台账号矩阵的组建, 是具体打法的第二步, 也是至关重要的方法。短视频的账号矩阵主要的三大效应: 多元效应、放大效应、协同效应, 全面提高运营价值。对于品牌运营来说, 有三种矩阵号搭建的方式可以进行参考:

01* 围绕企业、品牌和服务搭建

对企业而言, 抖音已经逐渐成为品牌营销的主要阵地, 其矩阵操作手段也多种多样, 有些企业以品牌为中心, 向产品拓展打造矩阵。例如小米旗下的小米手机小米电视等。

也有一些品牌以服务为中心, 扩展了例如丁香医生、丁香妈妈等多个内容板块的矩阵号:

02* 围绕IP搭建对企业已有IP而言, 企业及IP组成的账号矩阵是增加曝光、抢占流量的有力手段。从IP出发, 讲述故事、制造视频内容会更加生动, 增加亲和力。以IP为中心, 由产品力转向品牌力, 更能走进受众内心, 提升形象。

03* 围绕团队搭建

在团队账号中, 一般会有粉丝较多的主账号, 主账号中会有团队成员出现, 引导团队成员, 例如罗永浩团队, 由交个朋友直播间为主账号, 延伸出有关团队内容的其他账号, 增加关注度。

抖音的流量已经饱和了，现在进场抖音做矩阵的话，花费的时间金钱都是巨大的，未来有机会跟抖音平起平坐的平台从目前的来看微信的视频号是有机会的，现在已经有不少品牌进驻视频号，而且通过一些新的零售方式已经做的非常好，有需要做短视频矩阵布局以及视频号运营，视频号新零售矩阵布局的，欢迎致电咨询！