

# 抖音、快手与微信视频号哪一个更值得去做

产品名称	抖音、快手与微信视频号哪一个更值得去做
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

## 产品详情

### 1.平台的推荐机制不同

视频号相对于其他平台，多了一个社交推荐机制。用户点赞的视频，会展示给好友。理论上用户有多少好友，就能获取多少曝光。

根据这个机制，我们做号的时候，思路就要有两个改变。一个是数据方面。在我做抖音和快手的时候，我个人对于基础数据的权重排名是完播率 > 评论 > 分享 > 点赞。所以在做内容的时候，会为了完播率比较注意视频时长，以及连贯性。也会为了引导评论，在内容里埋一些有争议的点，或者采用互动性较强的文案至于分享和点赞，很少会特地花心思去做引导。原因也很简单，除了一些科普、干货之类的视频，其实本身的传播性并不强，刻意的做引导效果可能会适得其反，又不是在做裂变。

只需要做好内容，抓住观众的痛点，分享不分享的，顺其自然就好了。点赞也是一样，本来就是很廉价的东西。用户操作成本又低，又养成习惯了。都不知道点过多少个赞了，看完视频觉得好，或者说看见视频本身赞就不少。很自然的就会点赞，不用做什么引导。

但是这一套放在视频号就不行了，视频号的点赞很重要，这直接影响到视频的冷启动和后续流量。所以在视频号，我的排名是完播率 > 点赞 > 评论 > 分享。那么我们的重点，就要放在完播率和引导点赞。完播率就不说了，都是老一套，控制时长，能10秒搞定的，绝不拖到11秒。

同时内容也要把好关，什么一环扣一环啊，跌宕起伏啊，承上启下啊，节奏紧凑啊，都是一个意思，就是为了让观众能把视频看完，把完播率提上去。至于引导点赞，这个一定要重视，我觉得这个动作是，做好视频号必不可缺的。做起来也不难，简单的只需要在视频结尾，口播一句喜欢的可以点个赞，或者偷点懒就在结尾打上引导的字幕，再或者在文案里直接引导，也不是不可以。

总而言之，引导点赞的方法和形式很多，多看看别人怎么做的，再根据具体情况去做选择和优化，加上去就行了。同理，如果单纯只是为了流量，泛不泛的无所谓。可以去做一些对齐、截图之类的视频，直接套路观众点赞。

2.账号方向的选择思路不一样还是采取“从变现着手，倒推粉丝定位和内容”，这个思路没变，但是具体路径有变化。做抖音快手可以先确定变现模式，再根据具体粉丝定位做内容。比如说我想做老照片修复，那么粉丝定位会在18-30岁的女性，内容就做老照片修复展示。

但是视频号不行，视频号个人建议好是先研究好，自己在微信端有什么样的粉丝，如何进行变现，再围绕这类粉丝去做内容。目的就是为了更好的冷启动，毕竟微信好友这里，是我们可以稳定获取的流量。前面说过了，点赞很重要，那么内容就要迎合已有的粉丝，只有这样才有机会让好友给我们点赞。

而且这样做起来，变现方面也会相对来说更轻车熟路一点。当然了，如果是用纯新号去做，或者说本身没有什么粉丝基础的，那就建议去找一些抖音项目，搬到视频号上再做一遍。

比如说派大星配音，比如说老照片修复，比如说手绘头像之类的。重要的是视频号属于微信的亲儿子，给公众号倒流有天然优势。

3.用户属性不一样目前视频号的用户，平均年龄是比抖音快手要大的，所以在内容的选择上，要考虑到这个点。

视频号粉丝的价值是大于快手抖音，这点毋庸置疑。视频号本身就是私域，价值肯定高