

## 在开通视频号之后先不要着急去做，先想清楚下面这几个问题

|      |                             |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 在开通视频号之后先不要着急去做，先想清楚下面这几个问题 |
| 公司名称 | 杭州芄芄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

你的视频号定位/卖点是什么？你想要吸引什么类型的用户群体？你的视频能给用户带来什么价值？你对账号所定位的领域是否足够熟悉和擅长？累积了一定的关注量之后，如何变现？

一定要先确定好视频号的定位，视频号发布的内容要与账号定位匹配，并且要以垂直领域作为核心输出点，保持长期的内容输出，才能提高账号权重。吸引到更多垂直领域的粉丝流量，建议日更或隔日更。

其实大多数短视频平台用户的阅读需求是相仿的，内容为王这一点是的，现在而言，内容的深层次利用以及粉丝的长效性经营，才是关键。

### （2）能给用户提高价值或者引起共鸣

当看到视频之后，用户之所有会选择继续观看以及产生点击关注、点赞、评论等行为，主要有两个原因：一是他们认为能够从你这里获取有用的内容信息，二是能通过视频引起共鸣，可以是感到有趣或者情感上的共鸣

所以，视频内容要保证能给用户提高价值或者引起共鸣，也就是强调视频内容的可读性，有令人印象深刻的记忆点，做到求同存异、对标模仿、赋予特色，而不是让人看完不知所云，像看水文一样。

输出的内容要通俗易懂，用贴近生活的案例来讲，保持风格的统一性，找到你的内容方向和标志性的形式，很大概率能提高用户在视频上的停留时长。

## 4.视频号操作注意事项

视频号还处于内测阶段，平台规则还不是那么完善，这就非常考验创作者的运营额能力和政策敏感度，视频号出现以下为违规情况则将有被封号的风险：

(1) 硬广导流：个人简介或者用户头像带导流内容，不管是引流到其它平台还是个人微信都有可能违规；

(2) 用户名夸大：像“私域流量运营导师”、“短视频实战导师”等诸如此类的名称就很容易引起资质质疑从而被封号；

(3) 诱导用户分享/关注：视频号内容封面或者内容中有诱导分享/导流/关注自己的行为，均有可能触犯规则，被处罚。当初微信公众号“封杀”朋友圈营销的规定就包含了“诱导用户分享、关注、点赞和评论。比如用某种利益诱导，包括但不限于邀请好友拆礼盒，集赞，分享可增加一次抽奖机会等”，这同样适用于视频号；

(4) 标题党：发布骚扰、煽动、夸大、误导类信息来吸引眼球，以及标题含有危害人身安全、惊悚、极端内容或使用侮辱、脏话词汇，浮夸的描述，煽动人群要/不要做某行为，这些标题党的行为非常容易触犯规则被封号；

(5) 搬运/伪原创：抄袭和搬运他人内容若被投诉，作品将很快被下架且下一条作品将被严重限流。

#### 四、小结

对视频号来说，微信生态中，深阅读有公众号，一般社交有朋友圈，私密社交有社群，短视频是其短板，而视频号将来可能把微信生态打通。微信视频号可能带来这股大浪超级红利。

1.视频号的定位是人人可以记录和创作的平台，也就是说视频号的内容一定是真人出境好，原创是必须的，切记不要搬运和二代上传；

2.你可以输出的价值，你拥有的标签是什么（这点和打造个人IP相同）找准一个定位深耕它，持续的产出内容；比如你喜欢美食，特别会做饭，可以把你日常的做饭步骤发出来；

3.更新连贯性，无论哪种运营都需要持续性的输出，切忌三天打鱼两天晒网。那样推荐永远不会青睐你；