

怎么开通微信视频号，怎么做好视频号，分享流程

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 怎么开通微信视频号，怎么做好视频号，分享流程 |
| 公司名称 | 杭州星抖云文化传媒有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 西湖广告大厦3F |
| 联系电话 | 15824487015 13605817015 |

产品详情

视频号的前期准备环节

1开通视频号

在做视频号之前,我们肯定需要有一个自己的视频号,具体路径如下:

开微信->点击发现页面->击视频号->陆右上角人头>开通自己的视频号。

如果在发现页面没有视频号选项,则需要走下列流程:

点击我的页面>点击设置->点击通用>点击发现页管理-打开视频号展示然后重复上一步即可。

2选择视频号定位

在选择视频号定位之前,首先思考一下,我能提供什么我要服务的人群是什么我有什么好的方案来解决他们的痛点问题呢?

在这里我建议大家选择定位时,可以从以下几个方面去深挖:

- 、自己擅长的领域,比如讲理财,讲营销,收纳整理、讲育儿
- 、兴趣爱好,手绘、乐器、唱歌、占外卜
- 、工作相关的,面试技巧、PPT、销售技巧
- 、根据自己的资源来确定账号发展方向

3熟悉视频剪辑工具

现在手机端的剪辑工具都比较完善,**有剪映,视频号有秒剪,这些都比较好上手应付日常剪辑没问题。

4、视频号推荐机制

尽管在官方文档里面,没有公布具体的推荐机制,但从**、快手等短视频APP的推荐机制可以大致推测出来

。

、社交推荐机制**、评论、好友发布、同城、关注的视频号这几个会优先的出现在刷视频的界面。

、个性化定位你的行为轨迹、年龄、兴趣等标签会因你在微信上的行为或者刷视频号和公众号的行为

录入数据库,然后针对此来推测你喜欢的内容。

、去中心化推荐算法如果用户在观看过程中对视频的内容表示满意从而完播、**、评论、转发等操作,

会推动系统将视频放在首页的推荐列表让更多用户

看到。

视频号的内容生产环节

即使我们对推荐机制了解的再透彻,也不如持续输出高质呈的视频内容来的更稳妥,因为不管哪一个平台都是内容为王。

在视频号的内容生产这一环,我们需要注意以下几个点

1、持续输出

能保持日更,如果做不到日更起码也要保证每2-3天更新一条让系统能够判定你的账号是处于活跃状态从而给予流量倾斜。

这里有一个小技巧,就是做好内容储备在没时间制作新内容的时候,可以保证帐号有新内容的发布,如果大家想看反面教材,可以关注一下我的视频号秋风的

学习笔记,看一个运营人是如何断更的。

2保证高质量内容

尽可能的生产原创高质的内容同时能保持一定的更新频率这对普通人而言也算是一个不小的挑战)。如果

没办法保证高频率高质量的内容输出这一步也有小技

巧,就是模仿热门视频,争取做到一致。尽管我们可能会觉得这样做不对或者不喜欢,但要想把视频号做起来,这是一个比较快捷的方法,因为那是内容和形式

是用户筛选出来的。

3加大曝光机会

在视频号推荐机制一环我们了解到,视频号大致有社交推荐、个性化定位以及去中心化推荐这几种。

那在做内容曝光,特别是内容冷启动的时候(也就是没有**技术的时候),我们可能会想着进几个群,互相点个赞就可以了,但其实不然。

除了之外我们还可以往动去寻找陌生流量,例如在刷到热视频时,热门视频下方留言评论,引导陌生用户浏览你的视频号内容。具体的动作肯定不止这一

种,我们要做的就是尽一切可能将自己的内容曝光在更多人面前(近期视频号好像又在内测一个[视频号推广功能])。

视频号的变现环节

视频号有了**，有了内容之后相当于有了稳定的流量那想要变现，就不算是一个太难的事情了(可以说非常简单)。

1**打赏

顾名思义,就是在**的过程中,观众觉得你的**有趣、有料,就会给你进行打赏,对于在**间获得打赏的虚拟礼物,平台会根据相关的规则计算出对应的数值(需注意在这一环节苹果系统会扣除部分手续费)

2卖广告

类似于**、快手等平台的操作接广告然后根据需求发布相对应的广告视频或通过**进行带货变现,但目前这个变现模式还不够成熟,因为视频号目前还处

于一个成长期,部分金主对于这一方式还处于观望期