

# 微信代运营，视频号运营指南，小白也能变高手

产品名称	微信代运营，视频号运营指南，小白也能变高手
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

微信作为用户量过亿的一大用户生态，集公众号、社群、小程序、视频号为一体，而随着渠道的全链路打通，视频号成为人们心目中新的\*\*增长点，越来越多的企业和个人也开始投入到视频号制作。微信视频号自2020年1月上线内测迭代至今，视频号的内容和商业生态基本完成。本质上来说视频号和朋友圈一样，对于创作门槛来说都是比较低的，也能看出腾讯在调动大家用视频号来分享自己的生活，所以视频号的位置被放在了发现页，与朋友圈并列。虽然，视频号叫“视频”号，但是内容形式却并不局限，既能发视频也能发图片，现在还增加了\*\*、电商等功能。那么作为腾讯旗下的拥有庞大用户池的视频号，我们想要利用其做好引流推广又该如何做呢？下面分享几点：

01

了解平台算法及规则想要在某个平台占据一片市场，重要的就是了解其平台规则，这对于创作者来说非常重要，否则可能会因为违反了平台规则而导致“失败”了。1、微信视频号推荐算法视频号与\*\*、快手大的差别，便是分发推荐模式。\*\*在国内的发展势如破竹，打的是陌生人社交，数据为王。快手老铁则向来是社交和算法的平衡好手，“土味文化”形成了快手独特的半熟人社区。而身上流着微信“社交血脉”的视频号，打的则是牢固熟人社交关系链，这恰恰是视频号崛起的大优势。视频号的推荐大多是基于社交关系来进行推荐分发。例如：

发现页中的小红点提醒，是“好友\*\*”、“好友在看的\*\*”等。

进入视频号，默认打开的是“朋友”版块，而“朋友”也是处于顶部四大信息流的中间位置。

从朋友圈、聊天等途径看到的视频号动态，更是纯粹的社交推荐。

在近曝光的视频号算法机制中显示，朋友\*\*的“社交推荐”在算法中占比55%，而优质内容的“热门推荐”只占15%。这就证明：充满微信特色的社交推荐分发，依然是视频号的优先级。对创作者来说，社交

推荐也更有利于账号\*粉引流，这种社交裂变，某种意义上复制了公众号在朋友圈“\*屏”的传播路径，可以无限“出圈”。理论上来说，一条视频号不停地在各个圈层间传播，可以潜在触达的人群边际是无限的。对运营者来说，首先要意识到，这是巨大的\*\*潜能。站在运营实操角度，可以充分利用社交裂变进行冷启动。发布视频后，\*\*、转发、评论、收藏是关键指标，这决定了你的作品能够获得多少曝光量。很多创作者为了\*\*曝光量也想尽了各种办法，比如找朋友\*\*，加入“\*\*群”，付费推广等等，折腾了半天发现效果并不明显，还有被系统降低权重的风险。视频号能不能做起来，作为创作者，还是要回归其重要的\*\*和推荐算法。但是有个弊端，新作品视频号是不给量的，更新的视频作品只有达到一定热度后，才会获得平台推荐，而这样的基础播放，需要你通过转发和分享才能获得。这就意味着，在刚开始做视频号时，基础\*\*\*，要通过你的转发和分享来获得。所以，视频号的算法和\*\*恰恰相反，采用相反的算法机制，也即是\*\*的“算法+人工”变为“人工+算法”。因此，运营视频号的创作者不必过分担心算法，如公众号阅读量一样，优质的转发数据和\*\*数，才是评价作品好坏的根本。

2、微信视频号审核机制视频号目前都有双重审核，分别是机器审核和人工审核。微信视频号的审核标准：机器审核：提前设置好人工智能模型来识别你的视频画面和关键词，用来审核你的作品和文案是否存在违规行为。如果视频规则可能会导致作品被：降低推荐、删除作品、自我可见等。严重违规直接删除或者设置自我可见。如果无法直接判定违规则会进入人工审核。人工审核：对机器筛选出来疑似违规的作品，由人工进行审核。人工审核主要有围绕三块：视频标题、视频封面、视频关键帧。如果发确定违规，将会进行：删除视频、降权通告、封禁账号等处罚。了解了视频号的算法规则之后，我们就可以开始考虑视频号的定位和内容方向了。

02

账号运营方案1、运营目标拆解视频号运营全局思维：梳理整体运营思路且能拆解运营目标：一、确定阶段目标：明确对账号的期待和要求，如3月份的目标是完成IP曝光和用户增长。二、制定间线：明确目标后还要做好时间规划，方便有条不紊的推动计划达成。三、梳理阶段重心：围绕阶段目标制定各时间段的核心工作任务，如：

梳理运营规划：根据目标提前做好账号运营规划方案。

拍摄并推送内容：根据账号定位做好内容方向和产出工作。

深度研究平台机制：熟悉平台规则，以出爆款为目标。长尾效应爆款会持续带量，爆款会带动普通作品的的数据，出了爆款会更容易再出爆款。

重点运营热门视频：数据较好的视频可做置顶等动作，并有意识引导其他\*\*对该视频做\*\*、评论、完播等动作，助推获取更多曝光。

运营情况及数据复盘：做好数据记录和数据分析，依据数据变化情况指导创作迭代优化。

2. 核心\*\*逻辑视频号的本质是私域\*\*撬动公域\*\*，但重要的问题是怎么样把吸引来的公域\*\*转化为私域\*\*，解决这个问题的核心在于是否理清自己的\*\*逻辑。为了避免无法变现或变现能力弱，要先理清自己的核心业务逻辑。明确好你的商业变现模式，才是从零到一的增进。另外，这个过程实际上也是在梳理用户旅程地图。因为视频号内放个人微信会被限流。所以目前通用的\*\*链路是：视频号下方挂公众号--公众号导流个人微信号--个人微信号做转化。

03

账号搭建1、选择账号领域核心：确定视频号的领域+领域一定要持续垂直内容输出+高质量的内容。2、

视频号账号分类及定位分为三类：个人号、营销号、官方号。个人号：网红、带货、个人ip打造。营销号：个体工商户、企业，以打造爆款内容吸引\*\*\*\*，从未打广告卖产品或服务。官方号：主做品牌，用以输出口碑、扩大产品及品牌的曝光度、\*\*产品的转化率。内容上要选择围绕产品和品牌作为宣传主体，结合时事热点再围绕产品和品牌产出内容。3、账号名字核心：围绕领域的关键词拓展长尾词，用户搜索视频会先在数据库筛选领域-->用户名。4、账号认证这里和\*\*类似，目前只有企业或媒体机构可以申请醒目的蓝V标识。此处只做用户快速识别，不会影响搜索的排名。5、对标账号拆解将账号信息放在表里，如名称、头像、风格、调性、开头、结尾.....通过对比分析，找到账号本质去“模仿”，不要只学到表象。还要做详尽的数据分析，选题、标题文案、拍摄手法、背景音乐、评论等等都需要一一拆解。总之一句话，要把数据拆解做到。比如：

基础信息：类型、名称、标签、内容特点、头像、签名。视频数据：时长、\*\*高得内容、\*\*特征。视频画面：整体视觉效果、视频封面、视频中间、视频结尾。视频声音：人声、配乐。视频文案：视频简介、评论区。视频号数据：这里可以看抖快热的视频在微信里面表现怎么样。

拆解后不能一味照搬，还是要考虑平台用户属性和热门规律来制定自己的账号方案。

04

视频内容创作1、垂直领域内容输出视频发布的动态要与账号定位匹配，并且要以垂直领域作为核心输出点。保持长期的内容输出，\*\*账户权重，吸引到更多且更为\*\*的\*\*\*\*。2、视频内容内容为王很重要，但基于视频号的推荐逻辑，纯靠运营技巧和私域\*\*积累也完全有可能出圈上热门。所以，视频号运营既要有内容思维，也要有\*\*运营思维。

内容产品化：用打造产品的态度去输出内容，让每一条视频都有自己内容逻辑；执行流程化。形成自己的内容sop，让内容生产不成为重要负担，以将更多的时间和精力花在运营上。抉择数据化：选题、标题、正文、结尾、引导词、视频简介的迭代和更新建立在数据上，数据考核维度可包括\*\*、播放、阅读、评论、收藏、转发等等。keypoint：时刻保持用户思维，不仅考虑自己能提供什么，更要考虑用户需要什么。或者想想怎么把自己有的变成用户需要的。

3、匹配实时热点内容内容质量高+热门话题和实时热点，随时关注实时热点。4、视频发布要点视频号动态是以视频+文字或图片+文字为主，并且是视频/文字在上方、图片在下方的形式。视频和图片足够吸睛，或者视频/图片所提供的信息能够吸引用户的眼球，不然可能不仅文字露出的机会都没有，游客甚至会快速划过观看下一条。图片：大数为9张。显示的方式：向左滑动才能看到下一张，内容张图片作为头图。视频时常：1分钟。视频封面：视频中任意画面。目前视频尺寸：不支持\*\*的竖屏模式，会进行自适应裁剪。

05

视频号的互动1、引导型互动目前影响搜索排名的点在于账号发布的视频数、\*\*数、评论数。在动态内容上可以用引导性的话语或者提问的方式让\*\*进行评论、\*\*，以此增加评论、\*\*几率。2、主动与评论后的用户互动当用户评论了你的视频/图文，你可以挑选优质评论进行回复，增加\*\*粘性。主动回复的评论排名靠前。可以利用优质评论内容引起其他受众的共鸣，刺激用户评论、交流。

06

视频号的引流与变现

- 1、视频号引流视频号引流除了利用文案匹配到热门关键词外，还能通过分享到好友、社群、朋友圈中，扩大曝光面积。也可以尝试与推广联盟人群合作，获得更多曝光机会。
- 2、大号引流除了自己的账号引流之外，还可以尝试与其他度高的行业大V合作，让他在自己的视频号动态中推广你的视频号信息，或者用转发的形式利用他自身的\*\*数量和曝光量，为你的视频号、微信号、公众号引流。
- 3、社群、微信号变现方式视频号中可以携带个人微信号信息，这也就意味着可以把视频号的\*\*导向自己的个人账号中去，成为你的私域\*\*。如果你尝试开启垂直领域课程教学，可以将课程发布在社群、朋友圈中，这些因为你的性而成为你的\*\*的人群，对于此类产品\*\*力更高于公域\*\*。
- 4、公众号引流变现视频号可以携带公众号的超链接，也就能够将视频号\*\*导入你的公众号中，当你的公众号\*\*数量增加了，就能通过卖课、打赏、接广告的形式利用公众号变现。
- 5、其他变现方式同时，你也可以承接其他视频号主的广告和引流任务，而且当你的账号达到一定声量时，直接出售的价格也不会太低。

后说一下视频号的权重，影响权重的因素：原创度、内容垂直性、发布频率高、完播率、\*\*量、评论量。视频排名算法来源于权重，严重违规会被降权，这里和\*\*、头条等算法是大致相同的。我们经常说“内容为王”，但是对于一个平台来说，仅有好的内容是不够的，还要有好的匹配效率，这样的体验，用户才会买单。