

# 短视频电商发展前景，短视频电商怎么做，微三云麦超

产品名称	短视频电商发展前景，短视频电商怎么做，微三云麦超
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

短视频电商发展前景，短视频电商怎么做

详细了解：<https://www.wsyguanyun.com/>

### 一、短视频电商发展前景：

#### 1. 短视频电商影响力扩大

短视频是指以新媒体为传播渠道，时长在5分钟以内的视频内容，其是继文字、图片、传统视频之后新

崛起的传播载体。短视频行业主要存在三大特点：生产成本低，传播和生产碎片化；传播速度快，社交

属性强，生产者与消费者之间界限模糊。短视频发展可以追溯到短视频的兴起，以秒拍、小咖秀和美拍为起点，短视

频平台开始被用户接受；随后，以快手为代表的短视频应用获得资本的青睐；短视频平台开始围绕短视频领域

展开争夺；电视、报纸等传统媒体也加入短视频领域，争夺资本的关注；短视频平台开始围绕短视频领域

2017年，短视频总播放量以平均每月10%的速度爆炸式的增长。

据Q1季度M9数据，数据显示，2017年9月份短视频用户使用总时长渗透率为4.1%，同

伴随着行业的快速发展，更多的平台和创作者入局，短视频的覆盖范围急速扩张，影响力越来越大。

#### 2、短视频行业现状——内容创作者和平台

在短视频产业链中，上游主要包括了UGC、PGC在内的大量内容创作者，这是整个短视频产业链的

核心。中游则主要包括了短视频平台和其他分发渠道，其中短视频平台是短视频内容最主要的生产场所，之后

内容创作者的竞争力主要体现在优质内容的持续产出能力和产品迭代能力。

短视频从最初草根用户创作、内容相对粗糙的UGC阶段逐步走向PGC阶段。2016年，短视频市场声量飙升，内容创作者正在争夺有限的注意力资源，如何保证产品的迭代能力，延长生命周期，是内容创作者最关心的问题。

此外，以形成流量马太效应、提升变现能力等为出发点，转型成为或加入现有MCN(Multi-C

当前被验证成功的商业模式如广告植入、电商、引导应用内消费等，其投放载体都是非常头部化的PG

电商模式短视频，是广告费的10倍。造物集等。其中，一条通过生活美学类短视频建立兴趣电商，年收

推手短视频打基础，品牌在零经早柄的内容质量，走台意内容得赛道。暴走漫画等。此外，美拍等平台还

不少平台还佐以直播的方式，既提高用户粘性，又提升变现能力。

事务需求的资讯类满足用户短视频需求的两类：满足个人制作短视频需求的工具类、满足发现新鲜

的短视频应用有小咖秀、小影等。此类应用目前在国内的发展空间极其有限，探索海外市场是较好的

以出影为例，短视频手机录制、逐帧剪辑、电影滤镜、字幕配音等功能，让非专业用户也能在手机上剪

剪辑影片并在线变现等方式。短视频功能精简、操作便捷、内容便捷、红利内容迅速变现。获取了大量海外用户，目

资源类短视频应用通常依托社交或资讯平台并为其提供短视频播放功能，如与微博绑定的秒拍、今日头

依托大流量平台，用户会被动地高频使用到这类内嵌的短视频支持功能。

社区类短视频平台以快手、抖音、美拍等为代表，此类短视频平台社交氛围浓厚，用户粘性较高。

其中，快手集为典型代表之一，目前总注册用户逾7亿，日活用户超过1亿，UGC每日生产短视频超

除了定向推送视频信息流广告外，与游戏公司联合运营以及视频直播也是快手目前主要的变现方式。

### 3 / 短视频行业未来的发展

目前，尽管行业监管进一步加强，流量马太效应已经形成，平台和内容创作者的准入门槛都有了较大提

但是随着短视频内容领域上找到新的蓝海。仍能在未被占领的细分方向获得较大的发展空间，也可以

此外，短视频行业仍然需要充分发掘用户数据价值，进一步探索新的盈利模式。

MCN作为内容创作者、平台、广告主三者之间的桥梁，其发展前景值得期待。

但是需要注意到国内的发展环境与国外不同，因此在经营策略上需要进一步探索和不断调整。

未来，随着5G技术的发展和应用，以及农村互联网的进一步普及，短视频仍然具有很乐观的增长前景

同时，随着VR、AR、无人手机拍摄、全景技术等短视频拍摄技术的日益成熟和应用，也会给观众带来越来越

---

## 二、短视频电商怎么做

短视频制作，一样要以内容为主。

假如我们是做食品，可以分享食品的基本知识，制作过程，15秒的视频从题材选择到拍摄，不需要太多专业知识。我们要做的就是坚持，特别是初期，坚持是必须的。

短视频选材，不管是文字还是视频都要有可读性

视频素材在平时就注意手机，生活中的积累，关键时刻用的上。同行分享的视频也可以借鉴使用。

短视频变现是结果，不是目的

当投入多回报是木性，不管是做那个平台都需要长时间的积累，特别是想靠粉丝分享传播你的作品，需要优质内容。而不是你赚钱越多，他越愿意给你分享。

只要我们用心放在内容上，研究读者喜欢的内容，而不是自己喜欢的内容，粉丝不是问题，赚钱、卖货也是水到渠成的事情。

---

详细了解：微三云|莞云<https://wsyguanyun.com/>