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、传统视频之后新兴的又一种内容传播载体。

相较于传统视频，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。

我国短视频发展可以大致分为三个阶段：２０１３－２０１５年，以秒拍、小咖秀和美拍为起点，短视频平台逐渐进入公众视野，短视频这一传播形态开始被用户接受；

２０１５－２０１７年，以快手为代表的短视频应用获得资本的青睐，各大互联网巨头围绕短视频领域展开争夺，电视、报纸等传统媒体也加入这场大潮；２０１７年至今，短视频垂直细分模式全面开启。

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Ｑｕｅｓｔ－Ｍｏｂｉｌｅ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％，同比增长率达到了３１１．３％，领跑其他所有细分行业。

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。

下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，之后在平台内外进行多渠道分发。

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。

短视频从最初草根自发创作，内容相对粗糙的ＵＧＣ阶段逐步走向ＰＧＣ阶段。２０１６年，短视频市场６５％的资金投入到了短视频内容创作领域。

层出不穷的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，是内容生产端自身急需解决的问题。

－－－－

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－Ｃｈａｎｎｅｌ Ｎｅｔｗｏｒｋ）已成为短视频头部内容创作者的新风向。

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ＰＧＣ群体。

电商模式短视频ＰＧＣ代表有一条、造物集等。其中，一条通过生活美学类短视频建立兴趣电商，年收入达１０亿元，是其广告费的１０倍。

还有以创造ＩＰ甚至品牌为最终目标的ＰＧＣ，代表有同道大叔、暴走漫画等。此外，美拍等平台还推出了短视频打赏功能，意在专注于内容质量，走自悉内容付费道路。

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。

从满足用户需求角度出发，短视频平台可分为三类：满足个人制作短视频需求的工具类、满足发现新鲜事物需求的资讯类和满足用户社交需求的社区类。

工具类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战略路线。

以小影为例，它提供手机录制、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辑出专业的短视频作品。

借助Ｆａｃｅｂｏｏｋ等社交媒体支持视频内容便捷分享的红利，小影迅速地获取了大量海外用户，目前小影并行三种变现方式：增值功能和服务变现、广告变现、内容＆达人变现等。

资讯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、今日头条旗下的西瓜视频等。

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，快手作为典型代表之一，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１００万条。

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升。

但是随着渠道全面垂直化，平台和内容创作者仍能在未被占领的细分方向获得较大的发展空间，也可以在已经红海化的细分领域上找到新的蓝海机遇。

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ＡＲ、ＶＲ、无人机拍摄、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好的视觉体验，进而有力地促进行业的发展。

————————

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，特别是初期大量坚持是必须的。

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

尖投入，多回报是人性，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。而不是你赚他钱越多，他越开心越给你分享。

只要我们把重心放在内容上，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/