

惠州DY代运营 短视频内容营销的未来走向是什么

产品名称	惠州DY代运营 短视频内容营销的未来走向是什么
公司名称	深圳市云端共赢文化传媒有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	抖音代运营:抖音直播带货 短视频代运营:短视频直播带货 广东:惠州
公司地址	深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦
联系电话	暂无

产品详情

惠州DY代运营、DY直播带货、直播卖货找电话/微信：130-4934-4598。我们公司专/业做DY代运营，DY短视频代运营，DY运营方案，DY内容定制，DY企业运营，DY拍摄，DY号分析，DY卖货，直播卖货、DY直播带货、短视频直播带货、淘宝直播带货两年了，有丰富的经验，有诸多成功案例，有专/业的运营、拍摄、剪辑团队，欢迎各位有需要的老板前来咨询！随着短视频平台产品、功能的不断完善，短视频流量价值升级裂变：从纯娱乐流量转化为了种草、带货流量，基于此，短视频平台商业价值也得以指数级扩容。那么2020短视频内容营销的未来走向是什么，想知道的一起来了解下吧。用户之变回到2019年“用户变化”来看这个问题。从用户关注的短视频内容类型上：随着短视频内容盛宴来临，用户的口味已经变得极其挑剔和难以捉摸。一个用户活跃在多个题材下，不只为娱乐消遣，还希望借助于短视频平台实现价值提升，甚至获得圈层认同。从DY前不久发布的《2019年度数据报告》显示，DY已成为国内最大的知识传播平台。一年里，DY万粉知识创作者共计发布了1489万个视频，其中，美食制作，语言教学、学科教育、职业教育和知识科普为最受用户欢迎的5大门类。这表明：用户已经不再只是借助短视频来获得轻松娱乐了，他们也在短视频平台上不断提升。与此同时，相伴随发生的还有用户线上的消费行为的改变：从以往的“人找货”，通过主动搜索行为来购买“刚需型”产品；到现在的“货找人”模式：用户在浏览DY、快手的时候，无意被种草安利了某个好物，为取悦自己，加上对（种草该产品的）KOL的强信任，瞬间决定将该产品拿下。相比于“人主动找货”需要经历较长的咨询、比价周期，“货主动找人”多为随时随地，非计划性消费，从消费的产品来看，也并不是刚需用品，仅是出于某种需要的满足。人主动找货模式的来临，得益于以DY、快手为代表的“算法媒体”的兴起，总能击中用户心底的需求，将合适的信息以合适的形式，推荐给有需要的人，用户沉浸在算法为自己编造的信息茧房里，安利好物的同时，拔草好物；另一方面，得益于直播带货的兴起，因为观看直播带货在时间上具有较强“排他性”——只能蹲守在1-2个主播直播间里，才能不错过预先计划好去采购的商品，在较长的观看时间周期里，用户也可能会因为主播深谙人性的销售套路，以及商品诱人的底价和促销手段，而购买到许多计划外的商品。直播的价值有且不仅限于带货，对于很多品牌而言，它还有一个重要的价值在于“认知加工”的过程，而且这种“认知加工”更为立体深刻，当用户在A直播间里种草了某款商品，即便按捺住了“买买买”的冲动，也可能在B的直播间里完成收割。这意味着：与2020年品牌需通过短视频矩阵种草一样，品牌也可以依赖“直播带货矩阵”的建设来最终激发用户拔草。这个路径相对短视频带货而言，更短更实效。

