

视频号，是个大机会，对于普通人来说！

是实现弯道超车的好机会！

今天，来说说，普通人玩视频号的重要因素！

一、做视频号之前需要思考的三个问题

1. 为什么要做



视频号

1、个人 IP 时代来临，个人影响力才是你的财富

视频号是普通人在 5G 时代通过短视频逆袭的最好机会。抖音、快手已经很成熟了，如果现在再去做的话会比较难，而视频号刚刚起步，可能机会更多一些。要找到自己擅长的领域，打造自己的人设和 IP，持续不断地输出。

在工作、学习和生活中，还有哪一面想展示给别人？还有什么技能、专长，差异化的内容想展示给别人。也许这个机会并不能帮你赚钱，但至少可以丰富你的业余生活

2、微信生态下做冷启动，公域流量与私域流量的叠加，相对容易

视频号相比抖音，显然在微信内可以更好闭环，现在可以绑定公众号，未来微信也会打通小程序、企业号、微信号、直播等都可以导流，形成一个完整的生态闭环，并且生态的闭环更具有非常强的潜在商业价值，但是短期内抖音、快手肯定做不到。

2. 做什么

要么有趣、要么有用，结合自身能够持续产出什么内容，日常生活中你的特长是什么，你喜欢什么，你就发挥什么，自己擅长的内容，才能持续。

能为粉丝提供什么？既然粉丝关注你了，就要获得新知，如何为他们提供有营养的内容？需要不停的迭代你的视频号：首先要先装修你的个人页面：头像、个人简介、视频风格、话题等。其次是要输出优质的内容，不断的试验，观察数据。再迭代优化。

3. 如何做

- 1、**必须原创**：不管在哪个平台，作为一个优秀的内容创作者，第一大原则必须要“原创”
- 2、**要垂直**：不要选择太泛的赛道
- 3、**持续迭代**：固定时间输出，比如每天一次或一周三次，分析每期数据情况，用数据思维驱动内容的创作。数据关注的指标：浏览量、点赞率、评论率、评论点赞率、转发率、完播率。

二、个人案例分享

- **柿子姐画像**：8年产品经理工作经验，曾就职北森、搜狐等上市公司，喜欢分享。
- **为什么做**：工作经验积累，提升个人品牌价值。
- **做什么**：产品经理领域经验分享。
- **如何做**：公众号写作，以每期文章做素材，坚持每日更新视频号。

与大家分享一下我持续更新 30 天的感受~

1. 脚本准备

提前准备，要么有用，要么有趣。不要主观想法过多，站在用户的角度输出内容，用户花 1min 时间是在想你身上想获得新知，而不是看你自嗨。

如何准备每天的素材？

因为要工作，不能把所有的事都放在视频号素材上。所以要求在日常工作和生活中善于观察，时刻找灵感，时刻记录。

比如开完会时领导说的一个点很对，马上记下来，可以作为视频号的主体，然后输出一个脚本，有时也可以插入图片，视频做为素材。

推荐使用“石墨文档”积累素材，支持 word，脑图，表格等。

同时有 PC 和 APP 版本，实时同步，可以将灵感记下来，在工作之余休息时就把内容填上。如果不方便写字，也要记录下来灵感。也许当时相信能记住，做完别的事可能就忘了。也可以用语音备忘录，手机就自带，如果想转成文字，也有相应的软件支持。

总结：把日常记录的灵感在周末整理出来，统一录制，这样保证工作日时间不会太紧张。

2. 录制

1) 形象

如果是真人出镜，形象很重要，无论是职场范儿还是小清新范儿，要固定一个风格，场景、道具最好也固定，不要今天一个风格，明天是另一种风格。你就是自己的品牌，要表现的专业。

2) 表达能力

语言有逻辑性，表情自然，有亲和力。如何用 1min 表达出你的观点？没有捷径，多录制就会有感觉了。

3) 脱稿

最大的障碍是如何做到不忘词，还买了提词器，以为有了他就万事俱备了。但录了几期发现如果用手机录制，会影响视频质量。并且表情也不自然。若使用相机录制太麻烦，每次录制都这样支设备、调试对我来说还有点难度。最好的设备就是一个自拍杆，一个手机搞定。

坚持更新视频号的一个原因是也锻炼表达能力，如果是使用提词器只是照着读，表达能力也不会得到锻炼。当尝试脱稿时，把框架梳理好，剩下的就是自然的去讲内容，这样的状态才是对的。

4) 横屏还是竖屏

个人认为视频号比较适合横屏，因为首页是平铺的样式，竖屏会占用很大空间，进入视频号主页的时候，看着不舒服，开始我是使用竖屏，后来改为横屏，感觉好许多。

总结：

- 做视频号不是目的，目的是让自己成长。
- 因为这是一个持久的事，像吃饭睡觉一样的事，所以就要用最高效的方法，不能影响正常的工作和生活。

3. 剪辑

剪辑的软件试过很多，快影、VUE，甚至 PR 也研究过，后来还是选择了剪映，

- **剪影简介：**字节跳动公司的一款视频剪辑功能，最长支持 15 分钟。
- **商业模式：**目前免费，模板都是免费，目前不需要付费。

亮点功能

- 语音识别：识别视频中的音频作字幕，能够达到 80%正确率
- 文字样式丰富：花式，气泡等完全满足不同风格需求。
- 降噪功能：当录制的声音比较小时，降噪功能可以解决这个问题，不用买麦克风语音清晰度也达标。但是用这个功能前有两点需要注意的。

需要注意的点

- 先识别文字，再降噪：如果先降噪，后语音识别文字，识别的不准，完全乱了。这应该是剪映的一个 bug，所以在降噪前要先语音转文字。
- 分割前就降噪：因为降噪是按照片段的，不支持全部降噪。每一次降噪有几秒钟等待过程，所以为了更高效导入视频后先降噪，再开始剪辑。
- 无水印：因为还没有商业化，所以没有水印。只有片尾中有，可以将片尾功能关闭，每次导出的视频就不会担心有水印了。如果是片尾有水印，视频号发表视频的时候会直接提示违规。所以建议大家将片尾的功能关闭，免得每次都需要去掉，万一哪一次忘记去掉了就会视为违规。

总结：找一个操作简单，功能使用流畅，合适自己软件就行。

4. 发布

- **添加公众号文章：**目前不支持选择公众号中的已有文章，而是通过复制链接方式。所以在发表视频之前，去自己的公众号找到文章，将文章链接复

制下来，发布视频时，直接会将选择的链接同步，这一点操作还不是很方便，所以希望后续迭代时优化。

- **视频号编辑**：当导入视频时，可以做简单的编辑，加滤镜，调整视频比例等，但最好还是在剪辑软件中一次剪好，因为视频号的编辑视频功能还不是很完善，目前也不支持选择封面。
- **话题**：根据视频号的内容自己定义话题，话题是否有权重，目前还没有验证。话题要简单明了，让用户知道这个视频号的内容。
- **推广**：视频号就是你自己的产品，要有好的渠道推广，才会有流量，才能够被大家看见。可以发自己的朋友圈，或者加一些视频号互相赋能的群。因为大家都是做视频号的，在群里转发视频号不会很尴尬，可以发个红包，让大家多关注指点，找到同频的人一起学习成长。

总结：流量池规则是关注的权重大于评论，评论大于点赞。所以想让自己的视频号流量有增长，先引导大家关注，评论，点赞功能权重很小。

5. 变现

每个人做视频号前可能都会想后面如何变现？

如果没有很好的变现闭环，可以不用着急变现。先做起来，在做的过程中也许会清晰。哪怕不变现，对于个人品牌有所提升，在工作中相信也会有正向帮助。

为什么这样说呢？

虽然给大家看到的是每天发 1 分钟的视频，但幕后是需要付出 1 个小时，甚至更长的时间去准备。很锻炼一个人的坚持、耐心。从构思脚本、录制、剪辑、推广，这就是一个 MVP，将一件事情每天坚持就很厉害了，更何况每天都在做一个 mvp。

总结：如果没有想好变现方式，不要着急，先做起来；在做的过程中学习，成长，这本身就是赚的。

想要视频号播放量好，必须运营好以下 4 点。视频号运营好这 4 点，播放量蹭蹭蹭往上涨！今天，主要从以下几方面进行分享：

一、如何提高视频号播放量

二、3 招提高视频号点赞率

三、运营好评论区，10 倍提升活跃增加推荐量

四、如何提高完播率，增加推荐量

一、如何提高视频号播放量

视频号是推荐机制，分两种，社交推荐（朋友给你点赞，我未关注也可能刷到你）和平台推荐。

提高系统推荐的两个指标和一个逻辑。

两个指标

一、互动率

互动率是指互动次数占总播放量的比重。

包含 3 个指标：点赞率、评论率、转发率。这三个数量多，意味着你的质量优质，系统也就很愿意给你更多的推荐量，从而让优质内容被更多的人看到。

点赞率：用户愿意点赞有几个方面原因：一你的内容对他有价值；二看了内容被触动到了；三出于善意、鼓励支持你。**四被你引导，用一些方法引导。**

评论率：用户在这几种情况下会给你评论，一对你的内容有感触，或支持或反对；二提出疑问；三刻意引导。

转发率：难度系数最高，会转发代表高度认同视频内容，认同价值观。

二、完播率

完播率是指完整看完视频的人占总播放量的比重。如，1000 人看到了你的视频，200 人完整的看完了你的视频，完播率就是 20%。完播率高说明视频质量不会太差。

为了提高完播率，尽可能让自己的内容越短越好，这样有助于提高完播率。30 秒的短视频，完播率肯定高于 3 分钟的。不过目前视频号最长时长就是一分钟。抖音上很多火的内容都是 30 秒之内，或者是 15 秒的。

不过像美食、剧情、知识分享类，一般都是在 30 秒以上，有些可能会接近一分钟，因为这些内容，很短的时间很难表述完整，时间长一点才能把过程、剧情、知识讲明白。完播率非常重要，只有用户完整看完，才会有更多的点赞、评论、转发。

三、社交推荐和系统推荐会形成增强回路

1. 社交推荐触发系统推荐

社交推荐指的是用户给你点赞互动，这个用户的微信好友就很有可能刷到你的内容。然后一轮一轮增多，就有可能触发系统推荐

2. 系统推荐触发社交推荐

系统判定你的内容优质，会推荐给很多用户。用户给你点赞，朋友也可能会刷到，又引发社交推荐。

不过需要注意的是，这个增强回路的启动，需要你来引发第一波社交推荐。如果没有初始的播放互动，即使内容很好，也很难被系统检测到。所以，内容做出来后，需要你发给好友、微信群、朋友圈启动第一波播放和点赞。

二、3招提高视频号点赞率

互动率是提高视频号社交推荐和系统推荐的重要因素，其中点赞是最重要的一个因素。

视频号如何点赞

一 点击右下角的红心

二 双击视频

一、3种方法提高点赞率

1. 在视频中用字幕提醒

在视频中，加字幕提示大家点赞



找到幸福工作的方法



有用请点赞❤️

和处理问题的能力

#找到幸福工作的方法#又到一年毕业季，找工作的时候了~有用请点个小❤️❤️

🔗 98%的人，都不知道的高效搜索技巧!!

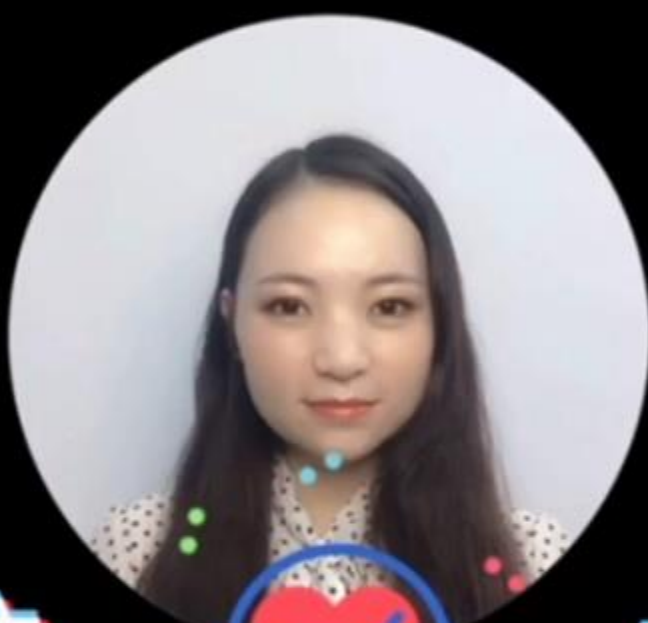
有这样的提醒，大家看到觉得你讲的内容确实不错，就会给你点赞。



薇儿说



薇儿说



关注



点赞

薇儿说
更多个人成长知识

#向上沟通#向上沟通的5个原则~喜欢就点赞❤️支持下哟~

98%的人 都不知道的高效搜索技巧 | |

建议，如果要在视频中添加求赞的字幕，最好是在视频结尾之前放，当然也可以在前面放过一次后，在结尾在同时引导关注和点赞。

2. 直接在视频内容中求点赞

第一点是用字幕提示，并没有那么直接。

这一点是直接视频中，很直白的让用户给你点赞。

美食领域的号主@麻辣德子，几乎每个视频在靠后做菜间隙，都会求点赞，双手合十鞠躬说“如果您手里有双击，请给德子一个支持，感谢您的支持”

还有一种就是比较巧妙的求赞方式，如，@守艺小胖，由另一个人像小胖发问“大家会双击吗”然后小胖回答“会的”



3. 在标题描述中提示点赞

1. 获得认同

如在标题写“听过的点赞”喜欢的点赞”



火焰创意街拍🔥📷喜欢点赞👍#摄影

📍北京市

十一：背景很重要 光也很重要 拍照的人更重要😂

2. 借人求赞

如@腾讯视频@虎哥说车都是让你对视频中的人或事情点赞



万能的外卖小哥又来了 为他点赞❤️ #4月12日#
YH.: 中华美德, 善行天下

如为万能的外卖小哥点赞，为新农村点赞，为辛苦工作的防疫犬点赞。

3. 获得支持

如“老人这样做对吗，同意点赞”、“如果觉得我做的对，请双击关注，给个爱心”

总结，上面说的这些大家在去做的时候，可以每一种都试试看，通过分析数据，看哪种方式最适合你。

最后，你也可以问自己一个问题，如果你是用户，你愿意为这个视频点赞吗？要求用户给自己点赞的前提是，自己的内容真的能给用户带来价值。

三、运营好评论区，10倍提升活跃增加推荐量

一、为什么要运营评论区

第一，提升完播率

因为写评论的时候，视频是继续播放的，所以可能评论写完，视频内容播放了一两遍了，所以在这个过程中，完播率就大大提升了。所以，要鼓励用户去评论。

第二，提高用户停留时长

如果评论区运营的很好，很多用户看到很多评论会好奇去看，这样就增加了停留在你视频这里的时长。可能看评论看很久，即使他不评论，完播率也会提升。

做内容就是抢占用户时间和注意力。

第三，提高用户粘性和账号社区氛围

评论区评论大，用户粘性高，社区氛围就形成了。账号初期，评论社区氛围很重要，前期关注你的很容易成为你的铁粉。

第四，提高系统推荐

你的完播率提升了、评论区活跃，一定非常有利于系统推荐。被系统多推荐就有可能做成大号。

二、如何提高评论量

1、6种技巧主动引导评论

这6种技巧，可以用在标题描述里，视频字幕里，视频结尾，以及视频内容本身。

①话题讨论

如微信真实还是抖音美好？

抖音里的音乐人@仇志，经常会在评论区发起话题讨论。

如：快猜猜这是哪部电视剧的插曲

一人说一句当地的童谣吧

②提问法

如，在标题区向用户提问

你最近一次砍价砍了多少？

嘴角上火，有没有去火的好方法？

③征求意见

如，在标题区向用户征求

喜欢什么歌？评论区告诉我

喜欢什么类型电影？评论区告诉我，下期讲解

④做测试

选卡片，看你是什么性格的人

5秒之内，说出你最爱的三个人

做测试、玩游戏，如果视频内容比较有意思，也会吸引很多用户去评论。

⑤送福利

评论留言，点赞最多的送东西，如书，爱豆的周边

⑥做树洞

如，你今年有什么愿望吗？留在评论里，日后再来看

在这里留下你对青春所有想说的话吧

2、及时回复用户评论

用户给号主评论了，肯定都是希望号主能回复的。如果号主能及时回复，用户会觉得被重视，会经常来留言。

3、自己先占楼引导用户评论

发完视频自己先给自己评论一条，好处：1. 加强用户对表达观点的理解 2. 引导用户评论 3. 在一定程度上控评

而且你留言容易跟用户产生链接，也容易获得用户点赞，一直排在前面

4、视频中留槽点

@皮皮教做菜的视频之所以点赞、评论这么多，很多都是因为他的普通话。不标准，比较搞笑有趣。

如还有一些人，19年发的视频说97年24岁，故意算错，留下槽点。评论区就有很多人吐槽纠正，评论量就上来了，完播率也提高了，互动啥的数据也上去了。不过这种要慎用，经常玩，就会让人讨厌了。

运营好评论区，既能提高互动率，帮助获得更多的系统推荐，也能让号更长久的发展。大家在运营的过程中要把握好评论区这个和粉丝互动的直接交流入口，用心对待每一位粉丝，让自己和粉丝取得共赢。

四、如何提高完播率，增加推荐量

一、这两种情况，如何提高完播率

一，时长较短，在30秒以内

1. 直奔主题

如黑脸V，小阿七等，视频时间不长，都是直奔主题

2. 少讲废话

一分钟时间本来就很短，不需要多余的废话、多余的镜头

二，时长较短，在30秒以上

1. 善用数字

几个要点、步骤，善用手势。用户看了，思路清晰，会跟着节奏走。

2. 给出利益点

你的视频能够提供给观众什么？

如：为什么自己做的凉拌菜总是觉得差点味道，学会这个辣椒油你就知道了

今天给大家分享一道冷牛肉的做法

印度孟买千万豪宅里什么样？

这份婺源的免费攻略你一定要收藏好

教你几个必学会的美食小技巧

90%的人都不知道的小技巧

3. 提示重点

如：高能预警在中后段，记得看完

结局高能

4. 巧设悬念

如：封面设置，99%的女生都反应不过来

采用前后对比。如理发店的，爆改素人之类的，都采用这种

5. 评论区有料

可以在视频中提示用户给你留言，自己先在评论区留言，引导留言走向。

6. 选用合适的 BGM

结合你的定位，参考你的这个领域大号都是怎么做的。他们通常都是怎么配乐的，配的什么音乐。先分析 10 个号，再来决定自己要不要配乐。

7. 内容符合观众需求

想要打造个人 IP，想清楚自己的内容定位，想为哪些观众群体提供什么样的价值？在定位的垂直领域深耕。如果很多的画画博主、音乐博主等。

再介绍一下，做视频号需要注意的坑！

1

内容的坑

最近，很多朋友也在问我视频号该做什么内容？

我觉得，视频号现在正处在一个“大脑袋”，很多人在讲课，看了很招人烦，包括怎么赚钱、怎么引流、怎么做号、怎么吸粉等，充斥着好为人师的油腻气息。我相信，未来不会这样，因为会被稀释掉。

视频号的内容是否受欢迎或者是否招人讨厌，一个最简单标准，用用户心态去看待内容，要像看朋友一样去看内容。

你可以想象下，我们用朋友圈有 8 年了，大家都很熟悉哪些用户喜欢看，哪些不爱看。你可以列出你会点赞的、留言的是哪些，特讨厌的甚至会删除的有哪些，不好意思删除 TA，但是又不想看 TA 朋友圈而屏蔽的有哪些。



这些在视频号同样也适用，因为它的使用入口和使用习惯是完全对标的，大家在朋友圈里爱看什么，在视频号同样也会爱看。

朋友圈里不招人待见的内容，比如丑人自拍、讲课、微商、天天旅游、传谣等。这些内容在视频号同样也不招人待见。但是，这些可能在抖音和快手很招待见。这就是它们的一个区别。

视频号是在微信里，而微信是“我”的地盘，我在我的地盘喜欢看什么就是什么，不喜欢看什么就不想看什么；而抖音和快手，是我主动去看的，我碰到不该看的，

那是活该，我只是个过客，路过刚好看到，抖音和快手那是平台的地盘。因为抖音和快手是别人的地盘，而微信是自己的地盘。

可以做有趣味的内容，不是媒体的话，可以做弱时效性的内容。这样更有利于在视频号里推送，因为它的推送周期比较长。比如，我一个月前做的一个美食视频，最近突然有很多点赞、评论，阅读量一下从几百到五六千，现在超过 3W 了。这条视频应该是被视频号后台发现了，所以就推出去了。



2

制作的坑

视频号的视频没有很多滤镜和特效，不是一个视频的制作工具，而抖音和快手平台有很多特效。视频号需要自己去制作编辑好视频，变成一个作品，最后发出到视频号上。

因此，需要专业的视频制作能力，需要去掌握各种各样的视频编辑软件。就像我做一个视频，需要用几种软件才合成好一个作品，动手能力要强。

规划的坑

建议有持续规划的内容。很多人做视频号没有系统性，没有想好要做什么，又想做这个又想做那个，没有规划好。

我觉得，最基本的考虑是，有什么样的内容可以让你至少做一百期、两百期。如果没有一个主线，这种东一榔头西一棒的内容，可以对标公众号，如果一个公众号没有一个主线，是很难活的。

建议每个视频进行标签分类话题。这样就可以长期的规划。

建议先做好内容，吸引用户，最后慢慢去做直播带货，不要急于做营销。

不同于抖音和快手，可以直接带货。视频号是一个私域的私人地盘，不想每天都看到卖货的视频，这样很让人烦恼的。就像朋友圈一样，如果都是广告或者工作，是没有人看的，视频号也是这样的。



违规的坑

视频号只能是原创，不能带有其他平台的水印 logo，所以是不能在其他平台直接拿过来的。

视频号的关键词也是很严的，比如不能带有国家领导人的名称。

视频号的头像也不能带有引流的二维码，否则你的头像不会显示，流量也会限制。

视频号的背景板也不能带有引流的二维码，也会限制转发和访问。

视频号的简介里也不能带有引流的话语，比如关注抖音或快手等。

视频号不能抄袭、不能搬运，也会被限制。

视频号的评论，包括回复的评论，也是不能说违规的话，也会被监控，发现了，也会限制访问、分享、点赞和评论；如果连续几次违规，严重的会封号。

所以，大家要注意，千万不要把视频号当做是向外引流的渠道。因为微信是一个很大的流量池，不缺流量，它要用流量去给到优质的内容，满足微信用户日常看视频的需要，而不是免费把流量给你往抖音快手其他平台引流。



5

传播的坑

视频号的分发机制、权重机制，现在还不知道。比如，你是点赞多、评论多或原始的观看量多，都不一定的。

视频号的推荐是有延迟的，可能一个星期、一个月后就突然有很大的流量，但也不要一直干等着，大家可以优先传播给朋友圈、微信群、公众号等。

视频号的关注门槛很高，不要两三个视频就去推广，等达到十个以上的视频，可以去多推广。视频里不要带有“请关注我”、“点赞”之类的话语，会被限制转发。

所以，关键还是内容要做好，持续的内容，慢慢就会很多粉丝来关注了。

最后要讲的是，做视频号千万不要着急，先做好内容规划，内容的制作，做精良的作品。微信不需要流量，需要的是你的好制作，优质的内容获得的流量就更大。

三、总结

视频号正大火，是绝对的风口！

普通人应该乘机行动起来！

我是田柯，专注于百度，微信平台的精准引流，如果你有相关问题或者需求，可以扫码找到我



扫码之后有两项福利可以2选1，只能选择一项

- 1、给你的网站免费做一个专业的诊断，并且赠送一份专业的网站诊断报告书（价值5000起），让你的网站更有排名。
- 2、给你的微信公众号免费做一个专业的诊断，并且赠送一份专业的微信公众号诊断报告书（价值8000起），让您了解您公众号做不上排名的原因，去除病根

欢迎转载，转载请说明出处

文章来源：[田柯博客](#)