

# 微信视频号功能介绍及运营方法！

微信视频号无论对于内容创业人群还是对于推广自己实物产品的网络人，微信视频号的出现即将打开微信流量封闭的局势，排名评判的标准包含：账号的点赞、评论、发布数。

## 一、视频号功能介绍

### 1. 位置：「发现」页朋友圈入口下方

从排列顺序来看，在微信推出的各项附加功能中，它的位置甚至高于扫一扫，仅次于朋友圈，足见微信对视频号的重视。



腾讯在短视频方面一直不温不火，旗下微视更是被抖音全面压制，5G刚刚到来，短视频仍处于红利期，这次腾讯想要借助微信的力量在短视频领域尽快突围。

### 2. 视频自动播放，不能暂停

进入视频号主页面，刷到的视频自动循环播放，最长 1 分钟，不能暂停，双击即是点赞，点赞标识突出，

### 3. 评论折叠最多显示两条。

快看 央视网快看 关注



钟南山：目前看疫情拐点还无法预测，但是峰值应该在二月中下旬出现。

DoriaDu: 钟老的口罩没有护住鼻子，可能戴眼镜容易有哈气，给他找个发言人吧，别总采访他了😞

控馨人: 如果花呗可以晚点还 房租可以不用交 那再晚出门都没关系 钟老师说动再动🤔

评论 (159)

3407 ❤️ ...

4.

可以对感兴趣的作品进行「发送给朋友」「分享到朋友圈」「收藏」等操作。

### 3. 不仅可以发视频，还可以发图文

虽说叫视频号，但号主不仅可以发视频，还可以发图文，最多9张图片。发的图片不能点击放大保存，图片中有二维码也不能长按识别。图片是左右滑动查看的，而不是像朋友圈和微博那样九宫格显示。

### 4. “关注”按钮突出

视频号的关注按钮直接显示在昵称右边，在浏览页面可以直接关注号主，很方便。

值得注意的是，进入号主的主页，我们看不到粉丝量，只有号主自己在后台可以看到，这个机制和公众号类似。



吉克隽逸

关注

21小时前



想见你 疫情结束就去见你 ❤️

评论 (74)

589 ❤️ ...

## 5. 可以添加公众号文章超链接

在视频号发布作品时，可以插入公众号文章的超链接，这一操作无疑利于为公众号导流。

小编觉得，等视频号全面上线之后，公众号中或许也可以插入视频号作品，两者实现无障碍连通。

根据以上内容来看，微信视频号与抖音、快手的内容逻辑不同，它更像是在自有公众号、朋友圈、社交功能等优势的前提下发掘出的新花样。

## 二、视频号的账号领域定位

### 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粉丝流量，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、提高产品的转化率。

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



这里和抖音类似，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。

### 三、视频内容的创作要领

#### 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，提高账号权重，吸引到更多且更为精确的粉丝流量。

#### 2. 视频内容

持续高质量的内容输出。

#### 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/图片第一眼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：最大数为 9 张；显示的方式：向左滑动才能看到下一张，内容第一张图片作为头图；

视频：视频时常：1 分钟；

视频封面：视频中任意画面

目前视频尺寸：不支持抖音的竖屏模式，会进行自适应裁剪

## 四、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、点赞数、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粉丝进行评论、点赞，以此增加评论、点赞几率。

### 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，增加粉丝粘性。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。

## 五、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，还可以尝试与其他知名度高的行业大 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粉丝数量和曝光量，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流量导向自己的个人账户中去，成为你的私域流量。

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，这些因为你的专业性而成为你的粉丝的人群，对于此类产品购买力更高于公域流量。

### 4. 公众号引流变现

视频号可以携带公众号的超链接，也就能将视频号流量导入你的公众号中，当你的公众号粉丝数量增加了，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。

最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、点赞量、评论量。

视频排名算法来源于权重，严重违规会被降权，这里和抖音、今日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。

6. **流量**视频号总体流量还是比较高，小通自己注册的视频号发了3条作品就涨了几百粉丝，并且还在持续被推送中。



然而不幸的是，目前视频号已于 2 月 19 日起便暂停开通申请，用户通过官方二维码扫码申请将会出现以下提示。

但是，发现，虽然开通申请按下了暂停键，但是有不少用户被微信官方内测到，视频号页面新增“相机图标”，用户点击即可创建视频号账号，无需提交任何申请。

在微信再次恢复视频号的开通申请之前，大家可以留意下是否有被微信官方内测到。