

编辑导语：微信视频号，作为微信重磅推出的短视频功能，被不少人认为是对标抖音和快手。微信视频号的视频最长限制在1分钟以内，由于微信拥有庞大的用户群，因此也有可观的变现盈利能力。那么微信视频号有哪些可以实现变现的商业模式呢？本文作者为我们做出了总结。



The screenshot shows the Tianyanzha.com website interface. At the top, there is a search bar with the text '腾讯科技 (深圳) 有限公司' and a search button. Below the search bar, there are several tabs: '公司背景', '司法风险', '经营风险', '公司发展', '经营状况', '知识产权', and '历史信息'. The main content area displays a table with three rows of company information. Each row includes a company ID, a date (2020-10-29), a company name (微信豆), a business type (微信豆), a company ID (60841840, 60829557, 60848831), a business type (38-金融物管, 38-通讯服务, 42-网络服务), a status (商标申请中), and a link (详情).

公司背景	司法风险	经营风险	公司发展	经营状况	知识产权	历史信息	
184	2020-10-29	微信豆	微信豆	60841840	38-金融物管	商标申请中	详情
185	2020-10-29	微信豆	微信豆	60829557	38-通讯服务	商标申请中	详情
186	2020-10-29	微信豆	微信豆	60848831	42-网络服务	商标申请中	详情

4. 社群+直播（在线教育）

在线办公，线上教育这些数字化工具已经趋于成熟完成企业服务：

一部分是受今年疫情时期特殊机遇，还有一部分原因是得意于微信小程序的技术应用，相比于小程序或者APP直接就能在社群创建一场直播的执行成本显然更低。当K12在线教育进场付费社群+直播授课一定是一个有发展潜力的商业模式。

5. 内容+品牌植入

这种商业模式更像是软广，在保证情节完整性的同时保证了品牌曝光。

之前抖音一大堆做剧情的很大原因也都是想获取这块“蛋糕”但是对于品牌主而言，他们更想要符合品牌调性，满足同一受众群体的账号进行商务合作。

因此从一开始你就想吸引什么样的广告主，有什么样的商务能力是做这类账号考虑的前提。

6. 本地生活探店

从最早的微博到微信公众号到短视频阵地，做本地生活美食探店生意永远是一个很好的商业模式，民以食为天大家看视频大多数人还是首先来轻松娱乐。

发掘吃喝玩乐分享攻略，一定是一种讨喜的方式，但问题在于如何洽谈商家与同行竞争中形成差异，避免审美疲劳是一个需要解决的难题。

7. 数据增长

有人的地方就有江湖，当数据有商业价值，那么做数据的人也就有了价值，什么是数据增长？

坦率来说就是刷数据：增加粉丝数、点赞数、播放数、评论数，抖音短视频的广告报价是每个粉丝0.03；同理微信视频号的计算公式也是大同小异。

现在已经有规模化的刷量机构，毕竟利益可观，也有人测试刷量确实通过了认证；进入下一级流量池的，但这个灰产能否发展成规模，不仅仅要看技术手段，还要看微信视频号本身能否发展成盛世。

如果视频号失去了商业价值变成弃儿，那么自然也就不存在刷数据的人。

8. 数据服务/MCN，公会入场

新榜，西瓜数据等等这类做数据服务的平台当数据服务允许授权后都会涌进战场，可预知的是微信应该不会出一个类似抖音星图官方这类平台（期待打脸），因此第三方平台的机会很大，当微信生态的视频内容成熟，MCN与公会也会大批进场。

9. 代运营、短视频培训

这一类商业变现既有大型成熟的机构大刀阔斧，也有个人大V横刀立马，大部分都是割韭菜，但也有很多良心高质量的输出，培各种视频号相关的课程就已经出现了。

虽然内容讲的都比较浅，但是本身微信生态内很多人可能都没做过抖音，而视频号

基本思路和公众号很接近，码字的人大多数确实不太擅长抛头露面，但是还不忍心放弃成为风口上的猪的机会——因此视频号培训的生意经也确实很有搞头。

10. 专业领域 + 短视频

不同于抖音专业领域变现的高门槛与难导流；微信视频号我觉得是更适合这种方式变现的平台，首先微信更适合私域导流，更能够长期引导，育儿、法律、保险、装修....

多行业的专业人士都在分享垂直内容短视频各向是一个内容载体，比起之前的文字图片语音，影像更垃圾了你与客户之前的联系。也是我们更容易抓住的变现机会。

11. 矩阵搬运

这是一个流水线生产的工作，没太多技术没太多精细，更注重的是遵守平台规则的同时做到复制最大化，剪辑效率化的一个活，比如篮球剪辑、影视剪辑、正能量剪辑、新闻剪辑、商业管理剪辑。

但变现方式仅仅可能是停留在流量主，个人IP不强很难实现带货变现。带挣钱少不代表不挣钱，毕竟动手操作就可以不需要费脑细胞，跑通了也是一个很不错的变现模式。

短视频创意剪辑(J200228019) 11-24发布	滴滴
2-2.5万/月 北京·海淀区 3-4年经验 本科 招1人	民营企业 10000人以上
	互联网/电子商务
文娱优酷-短视频生态运营 11-24发布	阿里巴巴集团
北京 5-7年经验 本科 招若干人	
	申请职位
短视频产品运营经理-项目管理方向 11-24发布	字节跳动
2-4万/月 北京 3-4年经验 本科 招1人	民营企业 10000人以上
下午茶 福利保障 五险一金 带薪年假 晋升空间大 绩效奖金	互联网/电子商务
短视频内容总监 11-23发布	华谊兄弟传媒股份有限公司
2.5-3.5万/月 北京·朝阳区 8-9年经验 本科 招1人	上市公司 1000-5000人

三、生态闭环已经形成

话题标签把微信生态闭环的链接变得更加紧密，从朋友圈到视频号后续很有可能是链接一切微信生态内容，链接搜索能力。

视频号本身不重要，但是视频号作为链接微信生态的必要一环十分重要，它既是新内容的载体，也是商业能力的承接；更是连接私域的利器。

所有新媒体人都要做好准备什么准备？

重心从公众号转移视频号。

本文由 @王容笑 原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载

题图来自Unsplash，基于CC0协议