

大菠萝盖，两个公众号：闪光的年华/大菠萝盖
[阅读原文](#)

首先需要说明一下：任何行业，除非你是最先去的那一批人，或者你虽然是后来者，但有雄厚的资金和技术支持，否则创业都不容易。道理很简单：如果该行业门槛低，那大家都在做，凭什么你能成功？如果该行业门槛高，你又凭什么迈过这个门槛？我一直坚信一句话：天上不会掉馅饼——就算偶尔掉一次，地球上人这么多，也未必能砸到你的头上。废话不多说，下面进入正题。简单的用一个思维导图来概括下我回答包含的主要内容：一、确定内容方向这部分内容的大纲如下：1.参考维度参考维度从宏观来看主要有两个——从自身考虑、从产品所处行业考虑。从自身来看，主要要思考三个问题：自己擅长什么领域？周围的人觉得我哪些方面有亮点？我对什么领域感兴趣？一般来说，自己感兴趣的领域，才会有动力持续的输出；自己擅长的领域，才能输出高质量的干货；自己被人称道的亮点，才能吸引他人的眼球。但现实中经常会有擅长但不感兴趣、感兴趣但水平一般的情况出现，这个时候就需要做一个综合衡量、取舍，最终如果能既感兴趣又擅长就最好不过了。如果只能做到二者之一——不妨，选准一个方向，努力干下去吧，努力终究会有回报的。当然，你不能仅考虑你自己，你还要看目标行业的大环境如何。做短视频是一个双向的过程，不能光自己喜欢，关键还得用户喜欢才行。所以你还要考虑自己选定的领域用户是否可以精准定位？是否能在需要变现的时候自然的切入品牌广告？是否容易获得用户信任而不让自己看起来像个民科？用户转化率是否高？这里我重点说一下精准定位用户和用户转化率的问题。举个例子：如果你的视频内容今天发段子、明天搞科普、后天讲游戏，那我相信看到你视频的用户很难搞清你的人设是什么，你也无法建立某领域达人的形象，在这种情况下他们通常不会关注你——因为你没有足够多的数据证明你自己在某个方面值得他关注，这就叫定位用户不精准。这样一来，你的视频用户转化率就会很低。另外，如果你发的内容够垂直，但价值有限，用户转化率也会很有限——这就好比你在知乎答娱乐八卦类题目，即便点赞很高但却没几个人关注一样。2.可行性判断当你经过统筹分析终于确定一个领域后，接下来的工作就是对该领域进行可行性分析。我们可以用“飞瓜数据”对抖音、快手、b站、秒拍、微视等平台上的固定领域进行分析。以飞瓜数据抖音版为例：点击主播排行榜，根据自己需要点击对应行业即可。比如我选中美食领域的周榜，就会出现下列图片：该领域的大V们的数据一览无遗，我们可以据此确定领域是否可行以及什么样的内容是粉丝最关注的。当然，我们也可以看看该行业的一些定期报告来确定可行性大小，比如某报告中显示的抖音快手的用户最感兴趣的领域：只不过这种报告周期比较长，统计不定期，不如飞瓜数据上的实时数据用起来方便。3.对垂直领域的用户做精细化分析进行这一步分析是为了后期能更准确的推送、更快的获取流量。分析的维度用思维导图概览如下：以在全球爆火的李子柒为例，她的粉丝属性部分数据如下：粉丝对她的印象是这样的：我们还可以通过分析粉丝

的职业属性、消费能力等来对用户进行进一步的精细化分析，网上有很多做数据分析的网站，大家可以自行搜索。我们也可以分析大 V 们短视频的亮点与优势：

4. 搜集内容素材还是把需求和目标平台画个导图：这一部分很容易理解，我就不做详细展开了，大家直接根据自己的需求去对应的平台搜集就可以了。
- 二、选择发布平台国内目前主流的短视频平台主要有这些：这其中抖音、快手是流量层面的双子星，任何搞短视频创作的如果不上这两个平台基本都是非主流。建议刚开始时主要以抖快为主，等到逐渐成熟后就开始有意识的把自己的作品在多个平台发布。精力富余者甚至可以多平台、多账号的矩阵创作——现在很多大 V 都这么搞。这些平台基本都是国内主要大互联网公司旗下的产品，具体各个平台的基本情况大家自行百度即可，我就不详细展开了。
- 三、账号名片设计选定平台后，当然是注册账号以及对账号进行名片化设计，以最大程度的吸引粉丝的长期关注。这里面涉及到的流程及内容主要有：
 1. 注册这个经常上网的都知道，无论是一个网站主打视频还是图文，他们的注册程序都大同小异。我这里主要想强调一点：注册时最好用手机号注册，这样大部分时间可以快速实现验证码登录，非常方便；另外，一定要设置一个登录密码，这样万一哪天换手机号或者手机不在身边，也可以在电脑端或者其他手机 / 手机号上登录账号，这叫一劳永逸。
 2. 头像选一个好的头像非常重要，它能帮助用户很快的记住你。建议大家选择那些清晰度高、容易给人留下深刻印象、符合内容主题又不非主流的头像。切忌任性的想用啥就用啥，这会让很多人本来被你的内容吸引却由于反感你的头像而决定不关注你，何必跟自己作对呢？
 3. 签名签名最好能体现平台的内容特色，在此基础上以简洁为佳。签名中尽量不要出现微信公众号、微博等字眼，实在想捆绑就用拼音简写代替。当然，就像 QQ 签名一样，你也可以把自己的签名设计成对生活的感悟或者最近的心情等，但最好不要过分消极。
 4. 昵称关于起昵称，这个是仁者见仁的问题。昵称和账号的发展前景没有必然关系，但是考虑到多平台、长期发展的问题，我建议创业者在各大平台统一账号昵称，这样有利于扩大影响力。而且昵称最好能起的文艺、可爱、幽默一点，否则以后再想改就来不及了。
 5. 认证认真一般就是我们说的加 V，主要包括个人认证、企业认证、机构认证等等。如果创业者是个人，建议可以申请官方个人资格认证。以抖音为例，通常发视频数 ≥ 1 ，粉丝过万，捆绑了手机号就可以申请官方认证。获得认证的用户往往能获得更多流量推荐的机会，虽然现在效果早已不如以前，但有总比没有好。
 6. 绑定这个主要是手机号、第三方账号绑定等等，可以跨平台互相引流。
 7. 标题标题的要求就两条：能表达作者的核心思想，吸睛。
 8. 话题在发布短视频时，会有让你 # 话题的选项。选择话题主要以流量大、适合主题为准。
 9. 地址这个主要是在发布短视频时可以添加你所在的位置，选择添加位置的好处是容易引起“老乡”的归属感、认同感。
 10. 分享范围除非你实在不想让某个人看到，否则分享范围设置成公开可见是最好的，不解释。
- 四、前期拍摄工欲善其事，必先利其器。虽然很多时候手机就可以满足拍摄需要，但如果你想让自己的视频画面清晰、高端大气，能在短视频的海洋中脱颖而出，那么好的拍摄设备是不可或缺的。通常来说，前期拍摄需要用到的拍摄工具可能有以下六种：
 1. 智能手机对于新人来说，这是入门工具。它的特点是机身轻便、方便携带、操作简单、可直接发布。这个具体操作就不

用讲了，谁还不会玩个手机啊。2.单反相机单反通常比智能机贵点，但它的画质也更高。对于初级入门者来说，如果对画质有较高的要求，入手一部几千块钱的单反是很好的选择。3.摄像机这玩意是用来拍电影的，画质和专业程度毋庸置疑。在使用的过程中记住不要对着太阳光拍摄，容易损伤摄像管。4.麦克风短视频本质上是视听艺术，这要求我们不仅要注意画面，还要注意音质。好的麦克风是专业人士必备的从业法宝。5.轨道车在拍摄外景和动态场景时，轨道车是必不可少的。轨道车分为很多种类型，比如：非载人电动滑轨、便携式载人轨道车、匀速电动轨道车、脚踏电动轨道车等。在前期准备的过程中要注意：6.无人机无人机是航拍时必需的设备，使用时主要应该注意以下几点：除了前面提到的拍摄设备，拍摄技巧——尤其是构图技巧也是很重要的。这里主要提一下 10 种构图技巧和两个拍摄秘诀。1、十种构图技巧所谓构图就是指对画面主体进行恰当的摆放，以让画面看上去更有冲击力和美感。中心构图：是指将拍摄主体放在设备画面中心进行拍摄，这样就能最大限度的突出主体；三分线构图：是指将视频画面分为横向或者纵向的三部分，拍摄时将对象放在三分线上的某一个位置进行取景，这样拍出来的画面不至于太呆板枯燥；前景构图：就是利用拍摄主体与镜头之间的景物进行构图的视频拍摄方式，这种方式让画面更加立体，更有层次感；仰拍：很好理解，主要分为 30°、45°、60°、90°仰拍，仰拍能让被拍主体显的高耸、庄严；光线构图：主要就是利用光线的参与来达到想要的艺术效果，主要分为顺光、逆光、侧光、顶光；景深构图：突出拍摄主体，让周围虚化的一种拍摄方式；九宫格构图：就是把画面分成九宫格，把拍摄主体放在九宫格内四个交点的位置上的一种拍摄方式；黄金分割构图：就是把拍摄主体放在黄金分割点上的一种拍摄方式；透视构图：透视构图就是使拍摄主体形成由近及远的延伸感，让被拍对象更加立体；圆形构图：这个主要是指用手机拍摄时，让主体位于手机画面中间的圆心的拍摄方式。2、两个拍摄秘密巧借设备是指利用手机支架、稳定器等防止手抖；对象选择是指拍摄主体、拍摄环境、拍摄背景、拍摄时间等要素的选择，主要目的就是更好的展现拍摄主题。五、后期完善为了让视频更有质感和艺术效果，后期完善这一步是不可少的。它主要是通过各种软件实现的。主要有：上述软件一句话特点介绍：小影：特效强大、即拍即停、风格多变；乐秀：系统专业、操作简洁、页面干净；巧影：细致入微、人性化；FilmoraGo：颜值与实力并存；Kinemix：页面简洁、文艺；会声会影：功能全面、新手必备；快剪辑：无广告，新人最爱；爱剪辑：全能免费，大众审美；PPT：快速便捷，批量生产；Premiere：专业、应用广；PS：封面酷炫；秀米：排版之神；红蜻蜓：让屏幕捕捉充满乐趣；GifCalm：动图录像简单；PhotoZoom：让图片无损放大。另外，配乐非常重要、非常重要、非常重要！这个没什么技巧，关键是能引起用户的共鸣！六、引流引流是大部分自媒体人士的头号难题。一般情况下，短视频引流分为内容引流和平台引流两部分。内容永远是基础，通常能引发人们激动、血脉喷张的正能量、高颜值的内容一定能获得流量；而搞笑、蠢萌、可爱的内容也是某些人的最爱。平台引流，顾名思义，就是指在短视频平台之外的其他平台吸引流量，除了前面提到的短视频平台，还包括：七、变现只要流量有了，变现就是水到渠成的事了。但我不希望大 V 们由于无知而赚不到钱。所以还是提供一下主

要的变现渠道：除了上面这些渠道之外，我认为最主要的还是要多认识“运营”，这些人虽然就像房产中介一样会从项目中抽成，但他们专业的人干专业的事，一定可以帮助你大幅提升收入。参考书目：《短视频运营一本通》新媒体商学院 编著 化学工业出版社；《新媒体短视频全攻略》刘东明 编著 中国工信出版集团；《短视频红利》苏旺 编著 中国工信出版集团；《从零开始做抖音》程然 Henry 著 机械工业出版社。

[阅读原文](#)