

星云生态

内容 / 社交 / 商业的新聚合

2020 快手用户及营销报告

C O N T E N T

S O C I A L

B U S I N E S S

专家寄语



短视频营销是商品魅力、个人魅力、人情魅力、专业魅力、文化魅力、场景魅力等多重力量的共动，这些力量的释放要基于立体、多元的视频平台生态，也要基于内容+社交+服务的完整产业链条，这也正是“星云生态”追求的目标。

中国人民大学教授 彭兰

星云生态，真直变现，作为领军直播短视频平台的快手一直带给业界不少惊喜与光芒。识珠需慧眼，良驹逢伯乐，沈阳教授团队对快手用户营销创新模式的洞察与提炼，真知灼见，价值不菲，值得业界与学界共同关注、共同探索。

中国传媒大学教授 曹三省



短视频作为一种大众化的表达形式，其易制作、快传播的特性，决定了它在社会信息流动与内容产业中的特殊地位。快手最具智慧的战略选择是，以激发每个社会成员的能量为逻辑，以丰富多彩的内容交流作为介质，营造高黏性的社交圈层，这种富有丰富活跃的社群社交关系的平台，在已经开启的社会各行各业“媒介化”的进程中具有不可限量的未来价值——即通过这种基于真实情感、真实生活、真实场景和真实社交所营造的就是未来社会生活重构的平台和基础，具有直接高效的视野价值与社会价值。

教育部长江学者特聘教授，北京师范大学教授 喻国明

前言

20世纪原创媒介理论家、思想家马歇尔·麦克卢汉认为，任何技术都倾向于创造一个全新的人类环境。随着5G、VR等技术的进一步深化，网络使用超越特定场景的限制，现实与虚拟世界的视听融合特征更加明显，虚拟世界呈现出定制化、立体化的趋势。

2020年，一场疫情席卷全球。疫情拉大了依附身体的社会距离，也带来了虚拟社交时长增多、线上距离大幅缩短的新变化。根据《第46次中国互联网发展状况统计报告》和《2020中国网络视听发展研究报告》，截至2020年6月，中国网民规模为9.4亿，网络视听用户规模达9.01亿。其中短视频用户规模达到8.18亿，占网民整体的87.0%。同时，短视频直播平台持续聚合用户注意力，日均使用时长达110分钟，展现出其巨大的发展潜力。

直播和短视频的爆发加速了高互动感的网络社交发展，也催生了用户的多元诉求。那么，驱动短视频直播平台用户高速增长的深层原因是什么？用户喜欢什么样的内容形式？偏好什么样的主播类型？是什么影响用户在直播间里买买买？短视频直播的未来商业变现之路将走向何方？

为了一探究竟，研究团队选择了国民短视频直播平台快手作为研究对象。我们希望通过深入地研究快手平台上的用户偏好、使用习惯、用户购买等行为，能够找到打开网络视听行业的一个切口，进而透过这家年轻的平台，洞察整个行业的发展新变化，掌握营销新规律。

通过近3个月的用户调研、案例分析和数据分析，研究团队发现，快手平台形成了以多元内容为载体、以高黏社交为吸引力的，流量分布化、互动圈层化，具有内在发展动力和良好商业前景的生态模式，这和“星云”意象的内涵十分契合，因此将其命名为“星云生态”。

当下，品牌对于信息释放和商业转化效率的追求愈发强烈，“短视频+直播”带来的新增流量已成为各方角逐、深耕的新战场。面对冲击和挑战，我们发现在快手平台上，内容、社交已经成为新媒体生态中不可分割的两大核心要素，尤其应关注到其平台真实、温暖的气质在短视频、直播领域的重要价值。

星空浩瀚，能量转换，无限未知，奥秘无穷。壮丽的星空和对宇宙基本规律的好奇心激励人们不断地去观测，去思索。即使最闪耀的恒星也终将消逝，而漫天漂浮的宇宙尘埃相互吸引，也能汇聚成为灿烂的星云。未来，星云生态又将如何变幻，无尽的可能最是令人期待。

01

短视频直播行业趋势洞察

TREND INSIGHT

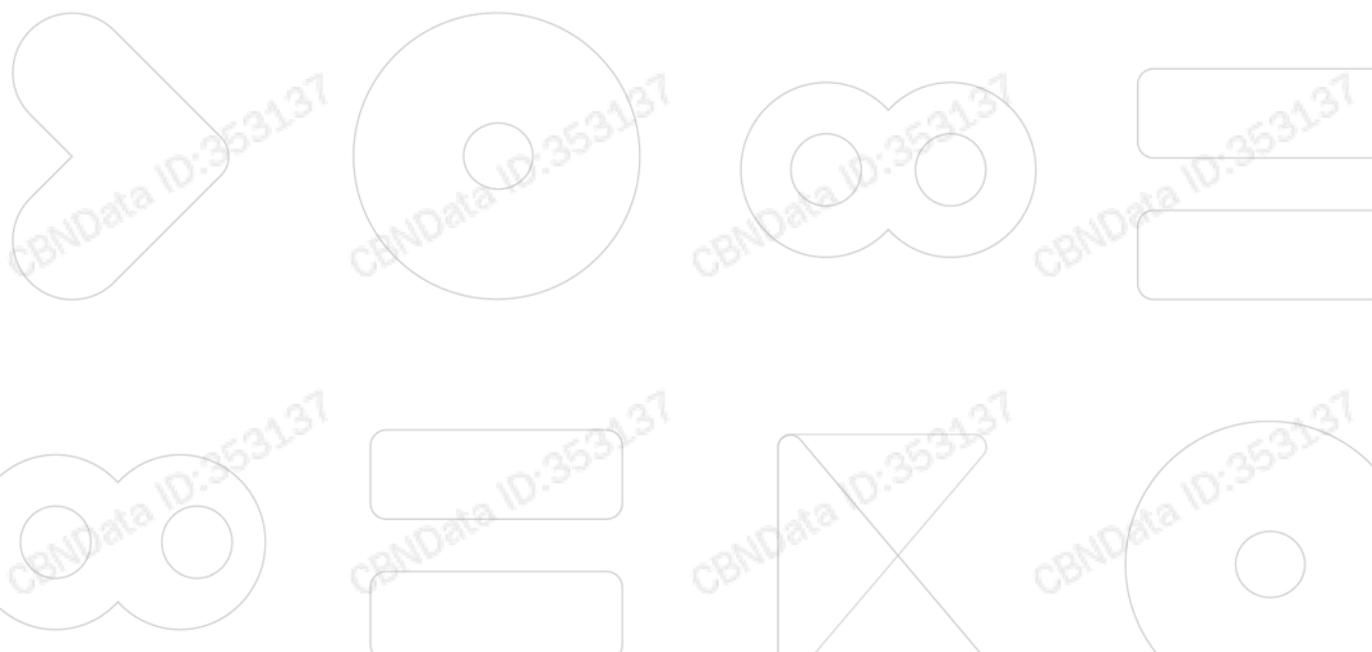
- 1.1 技术深化，回归真实社交需求
- 1.2 短视频直播行业的「后疫情三论」

02

快手平台的「星云生态」

NEBULA MODEL

- 2.1 「星云生态」的定义



03

「星云生态」的三大要素

CONTENT

- 3.1 内容：多元有灵魂
- 3.2 社交：高黏分布式
- 3.3 商业：「真直变现」

04

「星云生态」的五新特征

PROSPECT

- 4.1 五大特征「刷新快手」
- 4.2 营销案例

研究说明



洞察来源

大数据分析
消费者定量调研
快手品牌案例调研



样本规模

抽取数亿粉丝量
超1000位用户调研
五大垂类25位TOP主播
超450条推广短视频

统计分析

消费者调研

案例分析



研究方法

卡方检验
问卷调查
用户访谈
主题共现
回归分析
大数据分析
深度学习



主要输出

星云生态
内容：多元有灵魂
社交：高黏分布式
商业：「真直变现」

01



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16763

