



日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《短视频剪辑与制作》教案

商学系

王翠平



1.4 短视频的商业变现方式

教学要求	<p>【知识目标】</p> <p>1. 理解短视频的商业变现方式</p> <p>【技能目标】</p> <p>1. 通过学习本章节短视频的变现方式，分析、理解不同类型的短视频的商业变现方式</p> <p>【素质目标】</p> <p>1. 通过商业变现模式的学习，培养学生诚信意识、契约精神，遵守相关法律法规，树立正确的职业观</p>
教学重点	1. 理解短视频的商业变现方式
教学难点	1. 短视频商业变现
教学方法	讲授法、案例法
课时数	2 课时

教学内容

短视频的商业变现方式

广告植入：介绍品牌在短视频中以产品展示、台词提及、场景植入等方式进行广告宣传，结合案例分析如何自然融入，避免生硬推销，实现品牌与内容双赢。

平台补贴：讲解各大短视频平台为鼓励优质内容创作，依据播放量、点赞数、评论数等指标给予创作者资金补贴的政策与规则。

电商带货：阐述创作者或商家利用短视频展示商品，引导用户点击链接跳转购买的流程，包括选品策略、视频营销话术、店铺运营配合等要点。

直播打赏：分析主播在直播过程中通过才艺表演、互动娱乐吸引观众打赏的技巧，探讨如何培养粉丝粘性，提升打赏意愿。

知识付费：以线上课程、付费咨询等知识付费项目为例，讲解创作者凭借专业知识在短视频引流，转化用户为付费学员的模式，包括课程设计、推广渠道选择等。

短视频广告变现是头部创作者常用的变现方式，主要有以下几种方法：

品牌合作广告

定制内容广告：创作者根据品牌方的需求和产品特点，创作专门的短视频内容。在视频中自然地融入品牌信息、产品功能等，以故事、剧情、体验等形式展示给观众，让观众在欣赏视频的同时，了解并接受品牌和产品。

植入式广告：将品牌的产品或标识巧妙地植入到短视频的场景、道具、台词中。比如在生活类短视频中，主角使用品牌的电子产品，或者在美食视频中出现品牌的调味料等，通过这种潜移默化的方式，向观众传递品牌信息。

平台广告分成

流量激励广告：创作者上传的优质短视频吸引了大量用户观看，平台根据视频的播放量、点赞数、评论数等数据，给予创作者一定的广告分成奖励。平台会在视频播放前、播放中途或播放后插入广告，创作者根据视频产生的广告流量获得相应的收益。

内容补贴广告：一些平台为了鼓励优质内容创作，会推出内容补贴计划。创作者的短视频内容符合平台的要求和标准，就可以获得平台的广告补贴。

电商广告带货

直接销售：创作者在短视频中直接介绍和推荐商品，通过视频中的购物链接，引导观众购买商品。比如美妆博主在视频中展示化妆品的使用效果，并告知观众购买链接，观众可以直接点击链接购买产品。

品牌合作带货：与品牌方合作，为品牌的产品进行带货推广。创作者通过自己的专业知识、使用体验等，向粉丝介绍产品的优势和特点，激发粉丝的购买欲望。

直播广告

品牌赞助直播：品牌方赞助创作者的直播活动，要求创作者在直播过程中介绍和推广品牌的产品或服务。创作者在直播中可以通过展示产品、讲解功能、与观众互动等方式，为品牌进行宣传。

直播带货广告：在直播过程中，创作者向观众推荐各种商品，通过直播的互动性，解答观众的疑问，促进观众购买商品。

联合推广广告

与其他创作者合作：不同领域的创作者之间进行合作，共同创作短视频内容，互相推广对方的品牌或产品。例如，美食博主和厨具品牌合作，与家居博主联合创作视频，在视频中同时展示美食和厨具，以及厨具在家居环境中的使用场景，实现多方共赢。

与线下活动合作：与品牌的线下活动进行联合推广，为线下活动进行宣传和引流。创作者可以制作与线下活动相关的短视频，介绍活动的时间、地点、内容等信息，吸引粉丝前往参加活动。

归纳与
提高

通过本章的学习，我们认识了短视频的定义，了解了短视频的特征和优势，了解了热门短视频类型解析，以及短视频的商业变现方式。通过本章的学习，能够了解到短视频的不同类型以及各类短视频的盈利方式，在今后制作短视频的过程中能够综合运用所学知识。