

应用技术型大学学生基于短视频平台创业分析

吉祥
宿迁学院

摘要：本文以应用技术型大学生为对象，以“双创”背景下应用技术型大学学生基于短视频平台创业研究为主题，分析了当下基于短视频平台的大学生双创路径探索的背景、现状及路径研究的探索。同时，本文也分析了在创业研究途中中存在的问题，并提出一些建设性的建议。

关键词：大学生；短视频平台；创业

【DOI】10.12252/j.issn.2096-6288.2023.06.153

引言

随着互联网和移动技术的迅猛发展，短视频平台目前成了一种流行的社交媒体形式，为创业者提供了一个广阔的市场和机会。随着互联网技术的发展，用户在观看视频内容上的需求逐渐升级。短视频平台通过提供更加多样化、个性化、高质量的内容，满足了用户对于娱乐、学习、信息获取等多方面的需求，使得创业者可以抓住这一消费升级趋势，提供符合市场需求的新产品或服务。同时短视频平台为创业者提供了各种可能性，例如UGC（用户生成内容）、广告变现、直播带货等。通过创新的商业模式，创业者可以利用短视频平台的流量红利，通过内容创作、推广或其他方式获得商业利益。

应用型大学大学生对于创业这个想法的产生多种多样，据某大学调查有15.9%的学生是因为家人、亲属或朋友的影响而愿意投身创业；48.2%的大学生创业的想法来自社会和媒体的宣传；有12.1%的大学生创业的想法来自学校教育。由此看得出来大部分学生创业的想法多来自朋友和家长的口中。也不难可以想到从朋友和家长口中获得创业的描述也是较为浅显的，我们当然也会从社交媒体的报道中看到许多创业成功者的事迹，这些报道未免会让即将毕业的大学生浮想联翩，但是大学生创业又何尝容易。据调查可知大学生创业的成功率只有可怜的5%，但是在马云、共享单车创始人是“90后”和各地鼓励大学生创新创业的政策等因素刺激下，双创背景下大学生创业已达到了新的高潮。

如今的创业圈鱼龙混杂，大学生想要创业成功只能说是难上加难，所以起点是非常重要的。所以基于短视频创业成了大部分大学生创业的第一选择，这个门槛低，启动资金少接近没有。

在当前“双创”背景下，应用技术型大学学生基于短视频平台的创业具备广阔的发展前景。随着短视频平台的快速崛起和用户数量的激增，学生们可以利用自身

的专业知识和技能，在这一领域中开展创业活动。本文将探讨应用技术型大学学生基于短视频平台创业的优势、挑战及解决方案，并展望未来的发展趋势。

一、短视频创业的优点分析

（一）受众广泛

短视频平台的用户群体非常广泛，包括各个年龄段和社会阶层的人，任何人都可以通过制作有趣、有用的短视频吸引更多的关注和粉丝。

（二）低成本

相较于传统的创业方式，基于短视频平台创业的成本较低，只需要一部智能手机和一个创意，就可以开始创业。

（三）传播速度快

短视频平台的传播速度非常快，优秀的短视频可以在短时间内获得大量的关注和转发，帮助创业者快速提升知名度和影响力。

（四）营销效果好

短视频平台是一个非常好的营销平台，创业者可以通过制作有趣、有用的短视频，吸引更多的用户关注和购买自己的产品或服务。

（五）创新性强

短视频平台是一个非常开放的平台，创业者可以通过不断地尝试和创新，制作出更加有趣、有创意的短视频，吸引更多的用户关注和支持。

二、大学生在短视频领域创业优势分析：

大学生在短视频领域中具备很多优势，这些优势来源于他们学习和成长的环境。

首先，大学专业技能是他们的一个重要优势。大学学生经过几年的专业培训和实践，积累了扎实的专业知识和技能，如编程、设计、摄影、剪辑等。这些专业技能在短视频领域中显得非常重要，因为它们是制作高质量视频所必须的基础。

其次，大学生思维活跃，敏感度高，创作出有吸引力的内容。由于大学生对时下流行文化保持着很紧密的联系，他们更容易把握用户需求，创作出新鲜、有趣、互动性强的内容，吸引了更多观众的关注和点赞。例如，在国内短视频应用中，很多大学生通过热门音乐和搞笑话题创作视频，成功地吸引了数百万的粉丝。

第三，大学校园提供了良好创作和学习环境。校园内拥有广泛的学习资源和社会网络，从社团、影视团队、艺术团等方面，大学生可以接触到各种不同的优秀创作者，了解到更多的行业信息和动态，获取更多的指导和支持。在这个环境下，不少大学生都开始尝试短视频创作，从中探索自己的兴趣和能力。

最后，大学生还有很强的学习和成长意愿。大学专业培训与自主学习相结合，使得大学生在专业技能和知识储备上不断提升。对于短视频创作来说，大学生们很容易接受新技术和新脚本，不断学习和创新，逐步提高创作水平。

总之，大学生在短视频领域具备多重优势，这些优势可能是他们在未来轻松进入电影、电视、网络等行业的重要保障。

三、大学生在短视频领域创业挑战分析

在短视频领域中，大学生面临着许多挑战：

首先，竞争激烈是一个重要的问题。随着短视频行业的快速发展，已经有大量的创作者涌入市场，导致市场竞争异常激烈。在这样的环境下，学生们需要具备独特的创意和出色的制作水平，才能在激烈的竞争中脱颖而出。他们需要努力提升自己的技术水平，不断创新，以吸引更多的观众。

其次，版权问题是一个需要重视的挑战。在创作短视频的过程中，学生们需要注意版权问题，避免侵犯他人的知识产权。他们应该遵守相关法律法规，使用合法的素材和音乐，并在必要时获得相应的授权。同时，学生们也需要保护自己的作品不受盗用，建立自己的版权保护意识和体系。可以通过注册作品版权、加入知识产权保护组织等方式来确保自己的作品得到合法的保护。

另外，短视频领域目前的变现手段相对单一。主要的变现方式包括广告分成和直播带货。然而，过度依赖广告分成对于学生们来说可能不是一个可持续的收入来源。因此，他们需要积极寻找更多的变现渠道，如内容付费、社交电商等。可以通过制作精品内容并进行付费订阅、利用社交媒体平台进行商品推销等方式来提高收益水平。同时，学生们也可以考虑与品牌合作，进行产

品推广和代言活动，从中获得更多的商业机会。

此外，大学生在短视频领域还面临着时间管理和平衡的问题。作为学生，他们需要同时兼顾学业和创作，这可能导致时间上的压力和疲劳。因此，学生们需要合理规划时间，确保优先完成学业任务，并与创作工作相互协调。可以根据个人情况设定明确的目标和时间表，合理安排时间以实现学业和创作的平衡。

四、大学生在短视频领域创业解决方案

（一）不断提升制作能力

通过积极学习和实践，学生们可以提升自己的短视频制作能力，包括拍摄技巧、剪辑技术、特效处理等。可以参加相关课程、培训班或寻找专业导师指导，从而提高自己的竞争力。

（二）与其他领域合作

创业学生可以与其他领域的同学合作，共同创作有特色和创新点的短视频内容。例如，与设计专业学生合作，打造精美的视觉效果；与传媒专业学生合作，进行深度采访和报道等。通过跨界合作，可以为自己的作品带来更多的亮点。

（三）增加变现渠道

除了广告分成和直播带货之外，学生们可以尝试其他的变现渠道。内容付费是一个很有潜力的方向，通过提供高质量、深度的内容，并吸引用户付费订阅，从而获得更稳定的收入。此外，社交电商也是一个不错的选择，通过将产品与短视频内容结合，吸引用户购买。

（四）利用短视频平台进行有效营销

利用短视频平台进行有效营销需要了解目标受众、制作有趣有价值的内容、利用热点话题、与用户互动、利用广告投放和数据分析优化等多种手段，不断探索和创新，才能取得更好的营销效果。

1. 了解目标受众：在短视频平台上进行营销前，需要了解目标受众的兴趣、需求和行为习惯是什么，大学生可以从用户角度出发，针对短视频平台的用户界面和体验进行研究和改进，提供更友好和便捷的使用感受，从而吸引更多用户和促进平台发展。

2. 制作有趣、有价值的内容：制作有趣、有价值的内容是吸引用户关注和分享的关键。可以通过创意、幽默、情感等元素来吸引用户的注意力，博取关注度。

3. 利用热点话题：关注当前的热点话题和潮流趋势，进而利用热点话题可以吸引更多用户的关注和讨论，提高品牌知名度和影响力。

4. 与用户互动：积极与用户互动可以增加用户的黏

性和忠诚度，例如回复用户的评论、参与用户的话题讨论、直播交流等。

5. 利用广告投放：在短视频平台上进行广告投放可以提高品牌的曝光率和影响力，可以选择平台提供的广告形式，如品牌推广、活动推广等。

6. 数据分析和优化：通过对短视频平台的数据分析和优化，可以了解用户的行为和偏好，优化营销策略和内容，提高营销效果。

（五）利用 KOL（关键意见领袖）合作

关键意见领袖（Key Opinion Leader，简称KOL）是营销学上的概念，通常被定义为：拥有更多、更准确的产品信息，且为相关群体所接受或信任，并对该群体的购买行为有较大影响力的人。

与有影响力的 KOL 合作可以扩大品牌的影响力和知名度，吸引更多用户的关注和购买。找到合适的 KOL 进行合作可以帮助品牌提高知名度和影响力，以下是一些方法：

1. 社交媒体平台：在社交媒体平台上搜索与品牌相关的关键词，找到有影响力的KOL，并关注他们的账号，并经过一段时间的考察，研究该KOL是否符合与自己合作的要求。

2. 行业论坛和会议：参加行业论坛和会议，可以认识一些有影响力的 KOL，并尝试建立联系，通过沟通了解找到最适合与自己合作的目标。

3. 社交媒体工具：使用社交媒体工具，如微博、抖音、小红书等，可以找到与品牌相关的 KOL，并了解他们的粉丝数量、互动率等信息，通过数据分析尝试找到适合的合作对象。

4. 品牌合作平台：一些品牌合作平台可以帮助品牌找到合适的 KOL，并提供合作方案和执行服务。

5. 推荐和介绍：通过朋友、同事、合作伙伴等推荐和介绍，可以认识一些有影响力的 KOL。

在选择 KOL 进行合作时，需要注意以下几点：

6. 粉丝数量和互动率：选择粉丝数量较多、互动率较高的 KOL，可以提高自己品牌的曝光率和影响力，而曝光率和影响力直接和自己的流量息息相关。

7. 领域相关性：选择与品牌相关领域的 KOL，可以提高合作的效果和影响力，在这个方向上要注意一点就是相关领域意味着存在竞争性的一面，建立联系和合作时要防止相关领域的KOL可能存在误导性的引领。

8. 品牌形象和口碑：选择品牌形象和口碑较好的 KOL，可以提高品牌的形象和口碑。

9. 合作费用和谨防诈骗：选择合作费用合理的 KOL，可以控制营销成本，同时因为这些年网络犯罪层出不穷，所以创业学生想要有明辨骗子的慧眼和强大的心理素质。

总之，找到合适的 KOL 进行合作需要通过多种渠道进行筛选和评估，选择与品牌相关、有影响力、口碑好、费用合理的 KOL 进行合作，可以提高营销效果和影响力。

五、大学生在短视频领域创业未来发展趋势

（一）多元化内容形式

随着技术的发展和用户需求的变化，短视频内容形式将越来越多样化。学生们可以关注新兴技术和趋势，如虚拟现实、增强现实等，将其与短视频平台结合，开创全新的用户体验。

（二）建立个人品牌

学生们可以通过在短视频平台上持续输出高质量的内容，逐渐建立自己的个人品牌。在与用户的互动中，树立良好的形象和口碑，吸引更多忠实的粉丝和合作机会。

（三）行业整合与合作

未来，短视频平台可能面临整合的趋势，学生们可以积极参与行业合作和资源整合。通过与其他优秀创作者、机构合作，实现优势互补，共同推动短视频产业的发展。

结语

应用技术型大学学生基于短视频平台创业具有广阔的发展前景，但也需要面对竞争激烈、版权问题和变现手段单一等挑战。通过提升制作能力、与其他领域合作、增加变现渠道等解决方案，应用技术型大学学生可以在短视频创业领域获得更好的发展。展望未来，多元化的内容形式、个人品牌建立和行业整合合作将是短视频创业的重要趋势。

参考文献

[1] 刘斌 短视频直播带货助农促进大学生就业创业现代农业研究[J], 2023(07): 6-58

[2] 李春玲, 姜芹 自媒体短视频助力中职学生创新创业路径探索[J], 中国新通讯, 2023(08): 89-91

[3] 常江 乡村振兴战略背景下短视频领域大学生“三农”创业教育研究——以抖音为例[J], 投资与创业, 2023(01): 22-25.

基金项目：“双创”背景下应用技术型大学学生基于短视频平台创业研究，江苏省2022年高校哲学社会科学基金项目，项目批准号：2022SJSZ1257。