

快手 APP 产品分析报告！

本篇文章，我会从快手的发展进程讲起，接着会和大家分享我对快手思考，希望对你有启发。

01、快手的发展进程

一般来说，了解一家公司的发展进程，最好的方式，就是去官网逛逛。下面这张思维导图，就是我根据快手官网的介绍梳理出来的。



点开可看大图

通过上图，我们可以知道，快手最开始是叫「GIF 快手」，主要做动图。2012 年 11 月，快手从纯粹的工具应用转型为一个短视频社区。；2013 年 10 月，快手转型为短视频社交。

这几年快手的 slogan 从“发现真实有趣的世界”到“生活，没有什么高低”再到“记录世界，记录你”。

我们通过 slogan 的变化，就能看出来快手的侧重点越来越倾向于「记录」。

02、快手的產品功能

快手的功能可以说是非常克制了，学习成本极低，打开 APP 就可以直接观看视频。我简单的梳理了一下，大家可以看一下下图：



打开快手，进入的是「发现」页面，这个页面推送的内容会相对多样化：明星、网红测评、做饭方法、搞笑视频……

我们会发现快手的学习成本很低,使用流程简单:打开 APP 就能看视频，点击右上角就能发视频.

对于普通的用户来说，可以流畅的看视频和发视频，就可以满足他们的需求了。



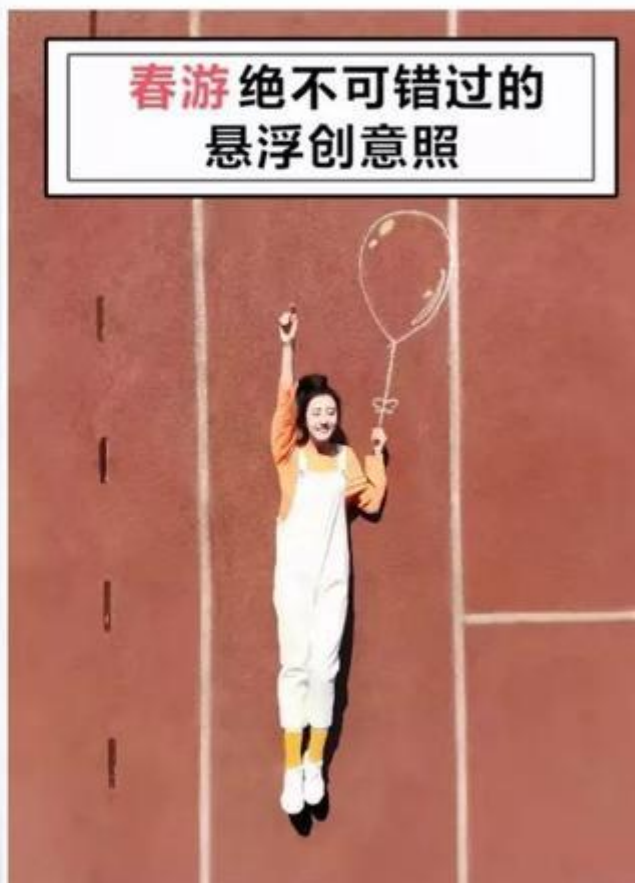
关注 LIVE

发现

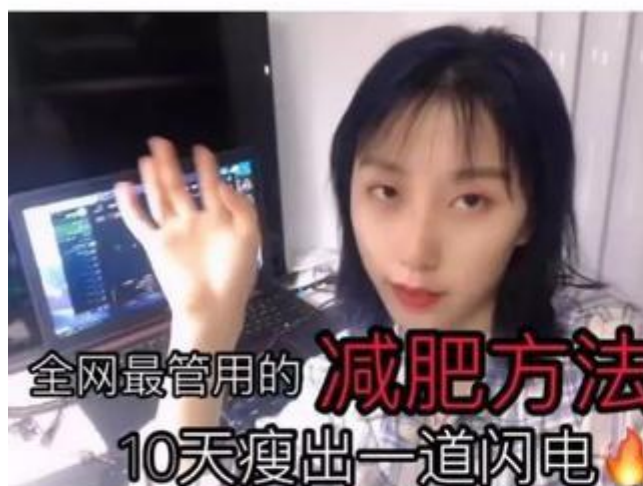
同城



♡ 339335



♡ 225077



原创减肥方法

♡ 7507



03、快手的用户画像

我们先看一下快手的用户画像，这样可以更好的了解他们，从而更好的去理解他们。



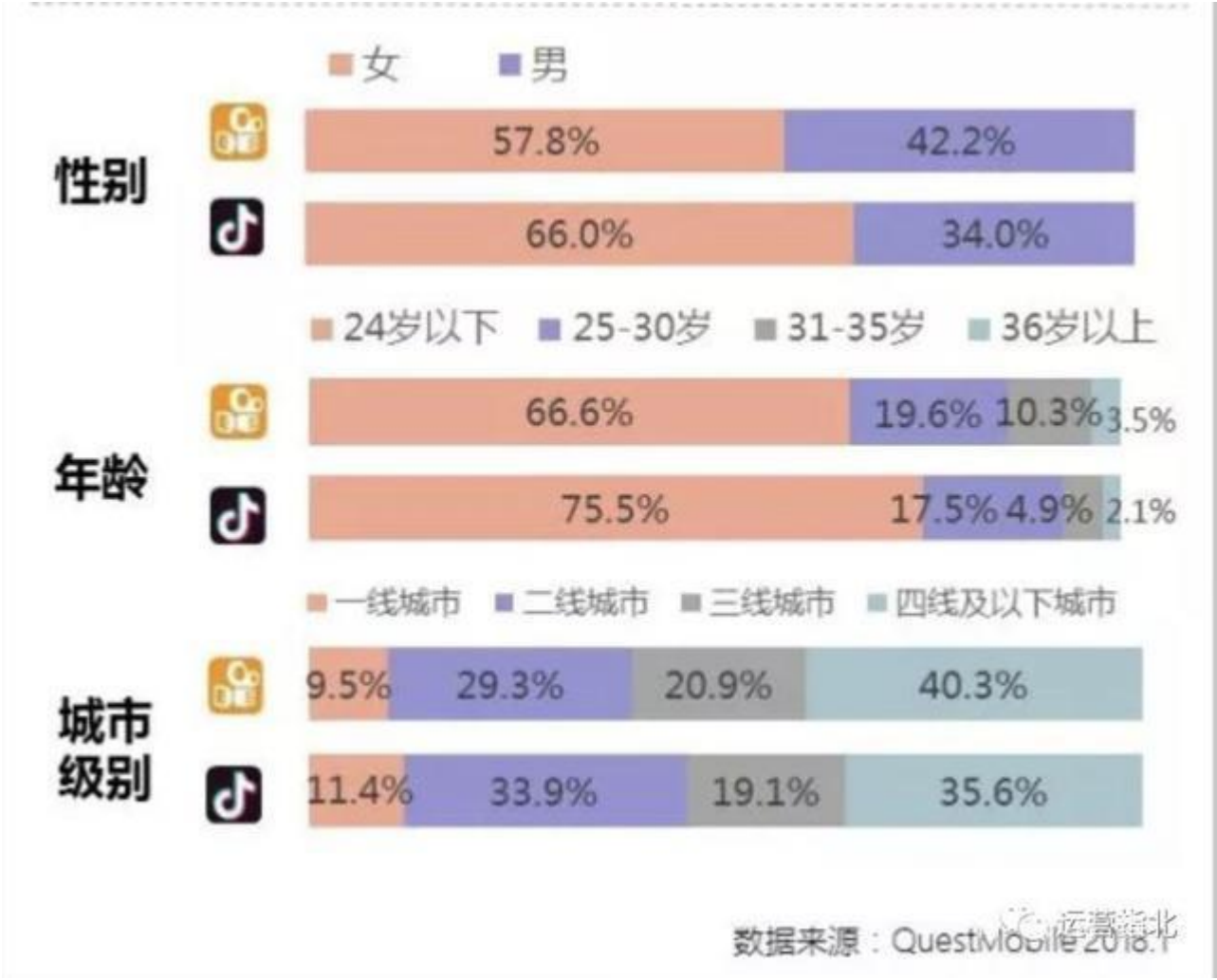
地域分布：图为快手和抖音的对比，蓝色为快手



人群属性：图为快手和抖音的对比，蓝色为快手

以前我单凭感性的认知，认为抖音和快手是两波完全不同的用户，当我看完数据后，发现抖音和快手的用户画像很相似。

我们从上面的数据可以看出：快手的用户主要在 2 线以下城市，这些用户的生活方式以及需求可能完全不一样，我们不理解他们的需求，不代表他们的需求不合理或者不存在。



数据来自企鹅智酷

我在公众号《小道消息》看过这样的一段话，对我启发很大：「大部分科技媒体人员和互联网从业者的价值观基本是北京五环内的价值观，有些虽然物质上还没到五环，但精神层面已经在五环内了」。

我们每个人都在自己的圈层里，且以为自己看见的就是全世界。我记得梁宁老师在《产品思维 30 讲》中举了一个例子：她的朋友做小额贷款，每次只贷 200 元，她的朋友通过数据分析，这些人在月底的时候都缺 200 元钱，且这些人中，可能有人彼此认识。

这个例子颠覆了梁宁老师的认知，因为在她的圈子里，不会有人缺 200 元，或者说，200 元对于她的圈子里的人，是无济于事的。

04、快手和抖音有啥不一样？

抖音和快手做的都是短视频，且很多大 V 在抖音和快手上面都开了自己的账号，快手的用户和抖音的用户画像也很像，那么他们之间到底有啥不一样？

下面是我的思考，欢迎和我交流讨论：

快手更关注「人」；抖音更关注「内容」。

这句话的意思不是说抖音的人不行，快手的内容不行，而是这两个平台侧重点不太一样：

快手更关注记录，视频的质感可能略逊于抖音，但是快手有直播，快手的主播和自己的粉丝关系很好，用户粘性很高。

抖音更关注美好的生活，因为和用户的互动较少，用户粘性略逊于快手。

快手和抖音的推荐逻辑不同。

这句话貌似是一句废话，请听我解释一下：快手的涨粉相对于抖音来说，是极慢的。

之前看过一个报告，报告上说在快手上面积累 100 万粉丝可能要 800 多天；而在抖音，如果你很厉害，可能不到一个月就能获得 100 万的粉丝。

快手和抖音的变现模式也不一样。

抖音主播的变现模式主要是：广告和电商。

10:43

4G



发消息



李佳琦Austin

抖音号: 166902759

头条主页 >

TA的商品橱窗 >

抖音人气好物推荐官

涂口红世界纪录保持者 战胜马云的口红一哥
关注vx: 李佳琦Austin粉丝福利社

27岁

8864.3w 获赞 6 关注 2086.1w 粉丝

作品 137

动态 138

喜欢 78

置顶



置顶

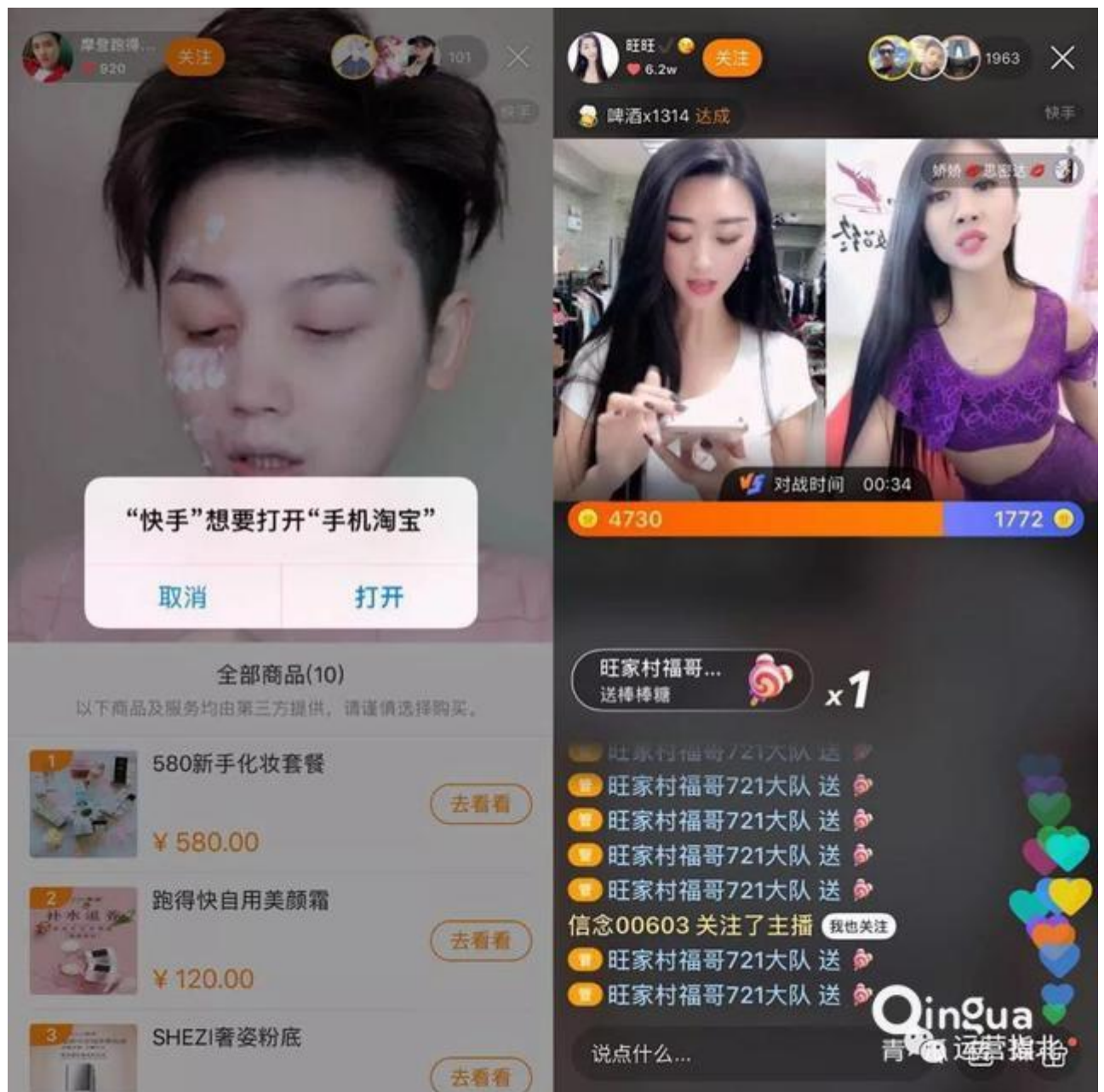


置顶



快手主播的变现模式是：直播（打赏）、直播（卖货）、广告。

无图无真相，大家可以先看一下下面的图片：



左边为直播卖货，右边为直播打赏

快手的主播可以一边直播一边卖货，他们在直播的过程中，会引导用户加他们的微信，加好微信后，自动拉进群，进行留存和转化。



“温度+信任+忠诚”：释放平台电商势能



1068元

平均每个卖货视频带来的收益



48%

通过快手带来直接交易的商业用户比例



56%

快手的交易额与该商户总收入占比

▲数据来源自2018年6-8月，尼尔森对上百家快手商户的深度调研



运营指北

2018 快手年度报告内容

在这里补充一个很有趣的事情：快手主播在直播卖货的时候，其实也是有小套路的。

比如夫妻二人，一个唱白脸，一个唱黑脸，在打对手戏的同时，把货卖了。如果你感兴趣的话，可以上快手随便找个美食博主，晚上 8：00 或者 9：00 的时候，去看看他们的直播，你的收获也许更大。