

电商短视频技术服务- 产品方案初稿

目录

[目录](#)

[产品概述](#)

[产品价值](#)

[短视频在电商领域的价值](#)

[短视频在电商平台的应用](#)

[目标客户/用户](#)

[用户场景](#)

[产品功能需求](#)

[视频管理](#)

[视频发布](#)

[视频互动](#)

[视频分析](#)

[视频分发](#)

[产品形态\(参考\)](#)

[视频承载更多产品信息](#)

[视频内嵌到产品介绍](#)

[悬浮的视频，吸引用户关注](#)

[客户发布视频评论](#)

[产品非功能性需求](#)

[兼容性](#)

[可用性](#)

[可靠性](#)

[可扩展性](#)

[安全性](#)

[产品技术与团队](#)

[产品开发技术栈](#)

[团队](#)

产品概述

我们的产品的功能是提供了一个全面的短视频技术平台，让电商平台可以轻松地上传、管理、发布和分析短视频内容，帮助企业快速搭建自己的流媒体服务，让企业可以在上面发布和管理自己的媒体内容，展示产品和产品体验，以及向自己的客户提供流媒体服务。我

们产品的特色是提供一个高效、稳定、安全、易用的流媒体技术解决方案，让其他企业可以节省开发和维护的时间和成本，以及提升自己的品牌和收入。

我们将聚焦为中小电商平台、品牌电商、个人电商提供短视频技术服务。

- 产品定位：专门为电商平台提供短视频技术解决方案
- 产品价值：利用短视频技术来提升用户的体验和购买意愿，从而增加电商平台的收入和利润
- 产品目标：帮助电商/品牌利用视频内容吸引和留住更多的目标客户，提升转化率

产品价值

短视频在电商领域的价值

- 短视频技术可以提高用户的参与度和转化率，因为它可以展示商品的细节、使用效果和用户评价，从而激发用户的兴趣和信任。
- 短视频技术可以降低用户的决策成本和时间，因为它可以在短时间内传递大量的信息，让用户快速了解商品的特点和优势。
- 短视频技术可以拓展用户的消费场景和需求，因为它可以根据用户的兴趣、喜好和行为数据，推荐适合的商品和内容，从而创造新的消费需求。

短视频在电商平台的应用

- 短视频展示：通过短视频展示产品特点、细节、卖点等，提升产品感官体验，激发用户兴趣和信用。
- 短视频社区：通过用户或创作者在短视频平台上发布和分享与商品相关的短视频内容，从而形成一个以商品为核心的社交网络，增强用户的归属感和口碑传播。例如，淘宝、京东等电商平台都推出了短视频社区的功能，让用户和创作者可以在商品详情页、店铺首页、个人主页等位置上传和观看短视频内容。
- 短视频直播：通过主播或达人在短视频平台上进行实时的商品展示、推荐和互动，从而吸引用户的关注和购买。例如，抖音、快手等短视频平台都提供了直播电商的功能，让主播和用户可以方便地进行商品的链接、购买和评价。

目标客户/用户

目标客户：主要指B端客户，即购买该产品的人

- 电商平台：电商平台在自己的网站和应用上使用短视频技术来展示和销售商品，从而提高用户的参与度和转化率。
- 品牌和零售商：品牌和零售商在各种营销渠道上使用短视频技术来推广和销售商品，从而提高商品的曝光度和点击率。
- 主播和达人：主播和达人在短视频平台上使用短视频技术来展示和推荐商品。

目标用户：使用该产品的人，包括但不限于B端客户的员工（如运营），普通消费者

- B端的运营人员
- 普通消费者

用户场景

角色	场景	详细描述
电商运营人员	创建视频内容	为视频内容上传、编辑、剪辑、合成、添加特效和字幕等，让短视频内容更加精彩和专业
	管理视频内容	对视频进行分类、标签、排序、筛选、搜索等，让短视频内容更加有序和易于管理
	对接视频与电商系统	管理视频链接与电商商品关联关系，以便于自动地嵌入、更新、删除等，让我的短视频内容更加与商品和页面相匹配和同步。
	分析视频数据	实时或非实时地查看、分析、统计用户浏览视频的数据，比如停留时间，跳出率，回访情况，转化率，互动情况等，让我的短视频内容更加符合用户的喜好和行为，以及提高短视频内容的效果和收益。
电商商家/运营	短视频渠道分发	能够方便快捷一键分发短视频内容到各短视频平台或社交平台
	分析渠道数据	跟踪各短视频渠道的视频播放量、点赞、评论、链接点击、购买等数据，以制定相应渠道策略

	短视频平台广告投放	能够快速投放短视频平台或社交平台的广告，通过广告引流
	客户唤醒	通过短信发送优惠或活动视频链接给客户，引导用户参与活动
消费者	了解商品	在购物网站查看商品时，希望有视频内容介绍商品，这样比我自己查看文字和图片更方便
	商品评价	习惯先看用户评论再决定是否下单购买，相比文字评论，更喜欢用户真实拍摄视频或图片的评价
	视频购物	经常在youtube或instagram看到某个视频，有购买的冲动

产品功能需求

视频管理

视频管理功能包括：

- 视频上传：用户可以从本地或者云端上传视频文件，支持多种格式和分辨率
- 视频导入：用户可以从社交媒体平台（如TikTok、Instagram、YouTube等）导入视频链接，自动获取视频内容和元数据
- 视频编辑：用户可以对视频进行基本的编辑操作，如裁剪、旋转、剪辑、添加水印、添加字幕等
- 视频分类：用户可以对视频进行分类和标签，方便检索和筛选
- 视频审核：用户可以对视频进行人工或者自动的审核，确保视频内容的合规性和质量

视频发布

视频发布功能包括：

- 视频嵌入：用户可以将视频嵌入到网上商店的任意页面，如商品详情页、首页、落地页等，支持多种视频组件和主题
- 视频批量化：用户可以批量地将视频嵌入到网上商店的多个页面，如根据商品类别、标签、价格等条件批量匹配视频
- 视频测试：用户可以对视频的效果进行A/B测试或者多变量测试，比较不同的视频组件、主题、内容等对转化率的影响

视频互动

视频互动功能包括：

- 视频播放：用户可以在网上商店的页面上播放视频，支持自动播放、循环播放、静音播放、全屏播放等选项
- 视频评论：用户可以对视频进行评论、点赞、分享等操作
- 视频购物：用户可以在视频中查看和购买视频中展示的商品，支持添加到购物车、立即购买、收藏等操作

视频分析

视频分析功能包括：

- 视频概览：用户可以查看视频的基本数据，如视频数量、视频时长、视频大小等
- 视频性能：用户可以查看视频的性能数据，如视频加载时间、视频缓冲时间、视频播放质量等
- 视频行为：用户可以查看视频的行为数据，如视频观看次数、视频观看时长、视频观看进度、视频观看比例等
- 视频转化：用户可以查看视频的转化数据，如视频点击率、视频转化率、视频收益、视频ROI等

视频分发

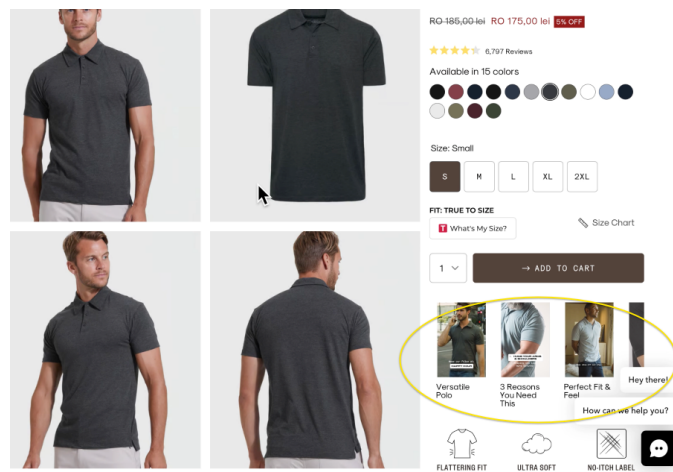
- 社交媒体：支持电商平台将短视频内容同步到社交媒体的各个平台，如TikTok、Instagram、YouTube等
- 邮件营销：支持电商平台将短视频内容添加到邮件营销的模板中，从而提高邮件的打开率和点击率
- 短信营销：支持电商平台将短视频内容添加到短信营销的内容中，从而提高短信的回复率和转化率

产品形态(参考)

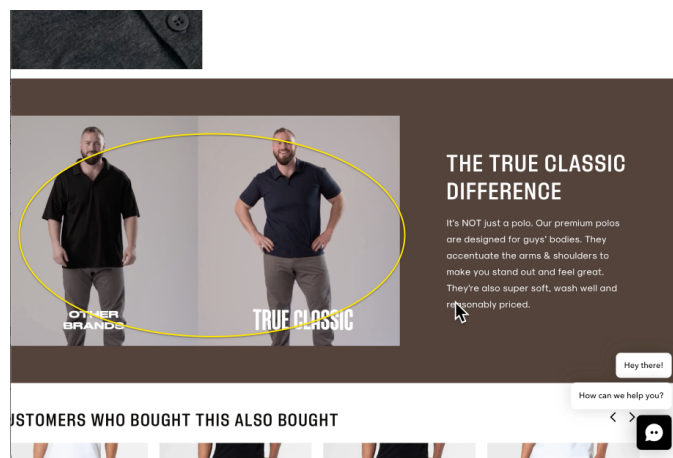
在消费者端，用户所看到主要是在电商网站页面或品牌页面切嵌入的视频内容，它可能与多种不同大小规格的视频窗呈现，这主要由产品的视频组件功能所提供，为了方便理解，

用类似的视频呈现方式作为参考。

视频承载更多信息



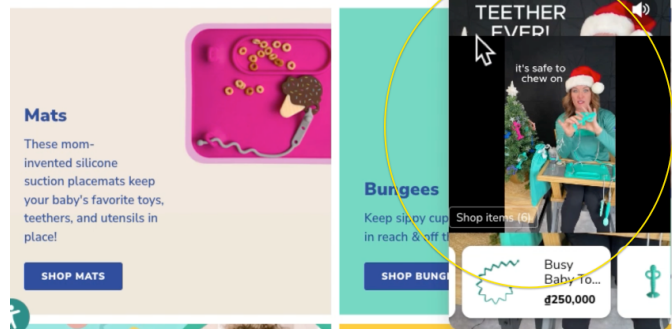
视频内嵌到产品介绍



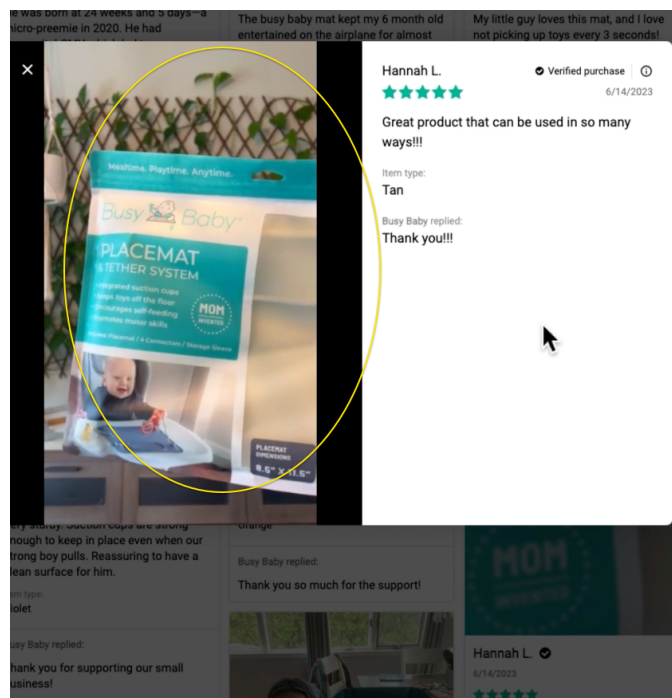
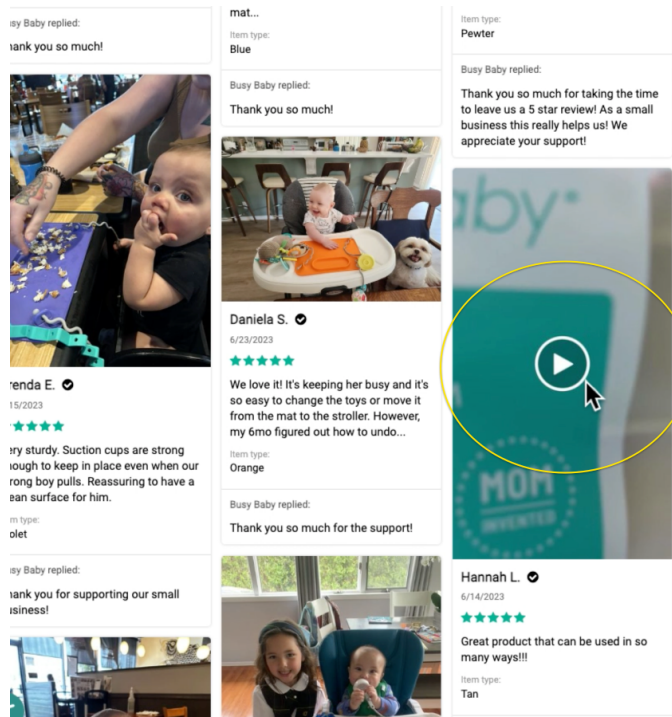
悬浮的视频，吸引用户关注

Baby-safe solutions that make parenting so much easier

The Busy Baby line of products work together to keep all of your little's things in reach and off the floor during mealtime, playtime and go time, keeping them engaged and content.



客户发布视频评论



产品非功能性需求

兼容性

产品应兼容主流的浏览器和设备，如Chrome、Firefox、Safari、Edge等浏览器，以及Windows、Mac、iOS、Android等设备。

可用性

产品应保证高可用性，即在正常的网络和硬件条件下，能够正常地提供视频服务，不出现视频无法加载、播放、互动等问题。

可靠性

产品应保证高可靠性，即在异常的网络和硬件条件下，能够尽可能地维持视频服务，不出现视频丢失、损坏、错误等问题。

可扩展性

产品应保证高可扩展性，即能够根据用户和业务的增长，动态地调整视频服务的资源和性能，不出现视频服务的瓶颈和拥堵等问题。

安全性

产品应保证高安全性，即能够保护视频内容和用户数据的安全，不出现视频泄露、篡改、攻击等问题。

产品技术与团队

产品开发技术栈

- 前端：
 - 使用React框架，使用Next.js作为React的服务器渲染框架，提高页面加载速度和SEO友好性。
 - 使用TailwindCSS作为样式库，实现高度可配置和无代码的视频组件。使用Vercel作为前端的部署和托管平台，提供高性能和可靠性的服务。
- 后端：
 - 使用Node.js作为后端的运行环境，实现高效和灵活的服务端逻辑，使用Express作为Node.js的轻量级的web框架，提供简洁和易用的API；

- 后端服务使用了AWS作为云计算平台，提供了可扩展和安全的资源，视频存储在S3；
- 使用AWS的CloudFront服务，这是一种内容分发网络（CDN）服务，提供了高速，低延迟，和低成本的视频传输。
- 数据库：
 - 产品使用了MongoDB作为非关系型的数据库，实现高性能和灵活的数据存储和查询；
 - 使用Redis作为内存数据库，实现高速和持久的数据缓存和消息队列。
- 视频：
 - 使用Mux作为视频基础设施的提供商，实现了低脚本的视频嵌入，自适应的视频流，和视频分析；
 - 使用Ziggeo作为视频录制和播放的提供商，实现视频测验，视频评论，视频收藏夹等互动和可购买的视频组件；
 - 使用Zapier作为视频导入和分发的工具，实现从TikTok，Instagram或YouTube导入视频，以及在不同的营销渠道上发布视频；
- 其他第三方技术服务：
 - 使用Hobspot作为邮件、短信营销工具。

团队

按短视频每月访问2000万次的使用量规模，来估计产品研发团队的规模：

- 产品经理：1人，负责制定产品的愿景，目标，范围，优先级，设计，和反馈，以及协调开发团队和客户的沟通和协作。
- 前端开发者：1-2人，负责实现产品的用户界面，用户体验，交互逻辑，和功能需求，以及优化产品的页面加载速度和SEO友好性。需要熟悉React，Next.js，Tailwind CSS，Vercel等技术。
- 后端开发者：1-2人，负责实现产品的服务端逻辑，数据存储，数据处理，API，和安全性。需要熟悉Node.js，Express，MongoDB，Redis，Mux，Ziggeo，Zapier，AWS等技术。

- 测试工程师：1人，负责测试产品的功能，性能，兼容性，可用性，和安全性，以及发现和修复产品的缺陷和漏洞。需要熟悉测试的方法，工具，和框架，如Jest，Mocha，Chai，Selenium等。
- 运维工程师：1人，负责部署，监控，维护，和升级产品的代码，资源，和服务，以及保证产品的高性能和可靠性。需要熟悉云计算平台，如AWS，Vercel等，以及DevOps的理念和工具，如Docker，Kubernetes，Git，CI/CD等。
- UI/UX设计师：1-2人，负责设计产品的用户界面，用户体验，交互逻辑，和视觉效果，以及制作产品的原型，图标，字体，颜色等。需要熟悉设计的原则，工具，和框架，如Sketch，Figma，Adobe XD等。
- 市场营销专员：1-2人，负责制定和执行产品的市场营销策略，包括分析市场需求，竞争对手，目标客户，和渠道，以及创建和推广产品的内容，广告，社交媒体，邮件，短信等。需要熟悉营销的方法，工具，和平台，如HubSpot，Google Analytics，Facebook Ads等。