

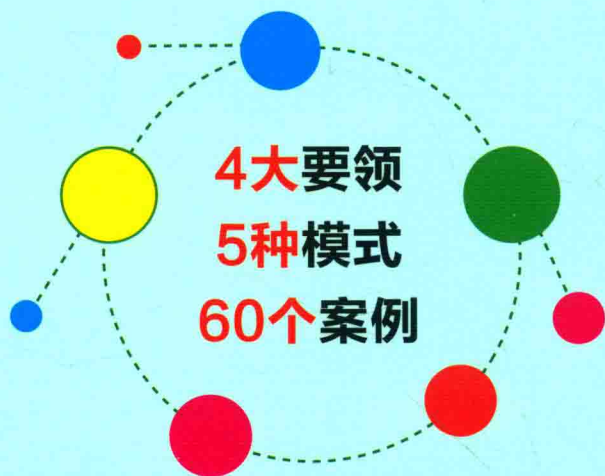
全面展示个性化自媒体的奥妙



# 个性化自媒体运营 与推广一册通

模式总结+方法提炼+案例分享

李科成◎著



中国工信出版集团

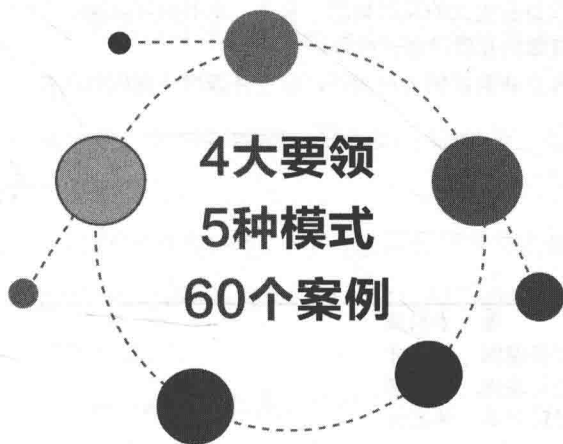


人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 个性化自媒体运营 与推广一册通

模式总结+方法提炼+案例分享

李科成◎著



人民邮电出版社

北京

## 图书在版编目 (C I P) 数据

个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享 / 李科成著. — 北京：人民邮电出版社，2017.9

ISBN 978-7-115-46657-0

I. ①个… II. ①李… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第180175号

### 内 容 提 要

移动互联网时代是信息爆炸的时代，也是追寻个性化的时代。如何让自己从海量的信息中脱颖而出，如何打造个性化的品牌，这是所有互联网运营企业、商家乃至个人在营销中都十分关注的问题。

本书作者通过自身多年的营销经验，总结个性化自媒体运营的模式，提炼运营方法，并分享众多精彩的实战案例，为读者详细展示了如何打造和运营个性化自媒体，进而获得丰厚的收益和更大的发展机遇。总之，本书内容新颖、全面，可操作性强，能够为读者提供有效的互联网运营指导。

本书适合各种企业的营销人员阅读，也适合微商及网店等从业者作为自我提升的培训手册。

---

◆ 著 李科成  
责任编辑 张国才  
执行编辑 黄书环  
责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号  
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn  
网址 <http://www.ptpress.com.cn>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16

印张：13.5

2017年9月第1版

字数：150千字

2017年9月河北第1次印刷

---

定价：49.00元

读者服务热线：(010)81055656 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号

# 前言

普通人如何打造网络影响力？如何能够受到众星捧月般的关注，发一篇微博就能引发上万次转发和评论？这些看似不可能的事情其实是可以实现的，因为在移动互联网时代没有什么是不可能的！

先来看这样一个故事。

有一位爱美、喜欢时尚的女孩，她喜欢和闺蜜一起拍照、一起旅行，喜欢甲壳虫，喜欢雷朋。她的生活很普通，没有钱，没有资源，但是她想要成为一位引领潮流的人。

她开设了博客、微博和公众号，借助这些平台来与其他网友一起分享照片，回复网友的留言，讲解品牌，聊时尚，聊搭配。她喜欢挖掘生活中一切有趣的小东西，然后与网友分享，包括好吃的、好玩的、好用的。她写的文章幽默风趣，又不失实用。

慢慢地，这个女孩有了很多粉丝，每一篇公众号文章的阅读量都在10万次以上，一些有名的品牌，如阿玛尼、Lee、蒂凡尼、香奈儿、迪奥等，纷纷找到她，想请她做宣传和推广。

这个女孩获得了成功，成就了自我，她就是时尚达人、潮流自媒体狐小狸。类似狐小狸这样的自媒体还有很多，他们通过互联网在看似不属于自己的平台上获得了成功。

打造个性化自媒体的过程虽然很曲折和坎坷，但是只要方法到位就能事半功倍。像狐小狸这样的个性化自媒体之所以能够成功，是因为她拥有大量粉丝，这些粉丝围绕狐小狸的日常生活展开了“地毯式”的追捧。强大的粉丝群为个性化自媒体带来了巨大的影响力，也让他们收获了更多的发展机会，这份高回



报是其他很多行业所不具有的。

因此，我们可以看出，成功的个性化自媒体主要可从以下几个方面来打造。

第一，找到属于自己风格的平台。狐小狸的平台是微博、微信公众号，而且她自身具有良好的文笔与丰富的阅历。因此，她可以借助这些平台将自己的见闻与粉丝分享。

第二，有自己的特色。任何获得成功的个性化自媒体，无论是狐小狸，还是艾克里里，都有属于自己“魔怔”的一面。在移动互联网时代，这些“魔怔”就是标签，是个性，是年轻人追随的潮流和趋势。同时，真正成功的个性化自媒体绝对不做“搬运工”或者“复制品”，他们善于挖掘自己的个性，敢于打破常规。因此，自明星还是一个需要创意的职业。

第三，会推广营销。你具备了自己的风格和标签之后，接下来就必须善于推广营销。如今各种社交媒体平台层出不穷，尤其是直播平台的火热也给个性化自媒体带来了发展机会。

当然，还有很多关于成功打造个性自媒体的方法，这里不一一赘述。因为在本书中，你会看到详细的实操过程和方案，能够对你成功打造个性化自媒体提供有效的指导。

# 目 录

## 第1章 做运营为什么要打造个性化自媒体 //001

- 1.1 哪些人适合打造个性化自媒体 //002
  - 1.1.1 你适合打造个性化自媒体吗 //002
  - 1.1.2 打造个性化自媒体要具备哪些能力 //005
- 1.2 个性化自媒体带来的颠覆 //006
  - 1.2.1 个性化自媒体能“发光发热” //006
  - 1.2.2 个性化自媒体给企业注入新鲜血液 //009
- 1.3 个性化自媒体的前景 //009
- 1.4 移动互联网时代自媒体的现状 //011
  - 1.4.1 自媒体与社群 //012
  - 1.4.2 自媒体与粉丝 //013
  - 1.4.3 自媒体与直播 //013
  - 1.4.4 自媒体与盈利 //014

## 第2章 打造个性化自媒体之自我定位 //015

- 2.1 个性化自媒体的自我定位 //016
- 2.2 了解自己擅长什么 //019
  - 2.2.1 喜欢做什么 //019
  - 2.2.2 考虑将爱好与工作相结合的可行性 //019
  - 2.2.3 对擅长的领域有深入的了解 //020



- 2.3 具化你的想法 //022
  - 2.3.1 打造领域精英 //022
  - 2.3.2 把自己当作行业第一人 //023
- 2.4 有强大的心理承受能力 //026
- 2.5 具有学习能力 //027
  - 2.5.1 具有接受新事物的能力 //028
  - 2.5.2 具有独特的想法 //029
- 2.6 制定营销规划 //030

### 第3章 打造个性化自媒体之个人魅力 //033

- 3.1 有一套系统化的理论 //034
  - 3.1.1 对事情有独特的看法 //034
  - 3.1.2 理论化自己的看法 //035
- 3.2 彰显个性，玩别人不玩的 //036
- 3.3 注重人格魅力 //038
  - 3.3.1 追逐时尚潮流的思想 //039
  - 3.3.2 敢于给别人承诺 //039
- 3.4 用个人故事打动别人 //041
  - 3.4.1 学会给你的形象加点“料” //042
  - 3.4.2 加入真实情感 //044
- 3.5 重视凝聚力 //045
  - 3.5.1 从精神上满足粉丝 //045
  - 3.5.2 给予别人所追求的 //047
- 3.6 放大魅力，充分展现自己 //047
  - 3.6.1 学会以微笑示人 //048

- 3.6.2 不要过多谈论消极话题 //049
- 3.6.3 无话题时多谈论粉丝关注的话题 //049
- 3.6.4 善于倾听 //049
- 3.6.5 留下深刻印象 //050
- 3.6.6 不要掩饰自己的缺点 //050

## 第4章 打造个性化自媒体之玩转自媒体 //051

- 4.1 个性化自媒体的成长过程 //052
- 4.2 找到适合自己的平台 //053
  - 4.2.1 不要局限在一个平台 //053
  - 4.2.2 “广撒网”才能多捞鱼 //056
- 4.3 微信让个性化自媒体“发光” //059
  - 4.3.1 朋友圈是个性化自媒体的大本营 //059
  - 4.3.2 学会使用微信群 //062
  - 4.3.3 微信公众号必不可少 //063
  - 4.3.4 学会与微信大腕合作 //064
- 4.4 微博让个性化自媒体“发光” //065
  - 4.4.1 会写文章是关键 //066
  - 4.4.2 学会制造微博话题 //067
  - 4.4.3 多向“大V”学习 //068
- 4.5 QQ也是个性化自媒体获得成功的地方 //069
  - 4.5.1 通过QQ平台打造个性化自媒体 //069
  - 4.5.2 广加好友，用好QQ群 //071
- 4.6 通过各种社区推广自己 //072
  - 4.6.1 豆瓣社区 //072





- 4.6.2 知乎网站 //074
- 4.6.3 其他各大论坛社区 //075
- 4.7 玩转今日头条 //076
- 4.8 直播平台：孕育个性化自媒体的新“暖床” //079
  - 4.8.1 找准直播平台 //079
  - 4.8.2 直播技巧“花样百出” //082
- 4.9 全面玩转简书平台 //083

## 第5章 打造个性化自媒体之吸粉要领 //087

- 5.1 粉丝是个性化自媒体的一切 //088
- 5.2 把握粉丝痛点，解决所需 //092
  - 5.2.1 不同类型的粉丝不同对待 //093
  - 5.2.2 为粉丝解决问题 //095
  - 5.2.3 与粉丝及时互动沟通 //096
- 5.3 内容要花样百出 //097
  - 5.3.1 用软文吸引粉丝 //097
  - 5.3.2 用图文吸引粉丝 //098
  - 5.3.3 用语音、视频吸引粉丝 //099
  - 5.3.4 引起粉丝的共鸣 //100
- 5.4 个性化自媒体内容运营吸粉6大法则 //100

## 第6章 个性化自媒体运营之广告模式 //105

- 6.1 成为传奇，广接代言 //106
- 6.2 在社群中发布收费广告 //108

- 6.2.1 发布符合社群需求的广告 //109
- 6.2.2 注重粉丝的需求 //109
- 6.3 个性化自媒体传播广告的3大方法 //111
  - 6.3.1 1 → N 广告传播 //111
  - 6.3.2 N → N 广告传播 //113
  - 6.3.3 UGC 广告传播 //114
- 6.4 个性化自媒体选择广告的正确方法 //115
  - 6.4.1 个性化自媒体必须拒绝的广告类型 //116
  - 6.4.2 个性化自媒体需要做的广告类型 //117
- 6.5 没有结合场景的广告都是徒劳 //118

## **第7章 个性化自媒体运营之销售模式 //121**

- 7.1 销售是个性化自媒体的看家本事 //122
- 7.2 巧妙地向粉丝推广产品 //125
  - 7.2.1 在聊天中推广产品 //125
  - 7.2.2 用个人的使用体验来放大产品的亮点 //127
  - 7.2.3 在文章中植入产品购买链接 //128
- 7.3 推广同款产品引起抢购 //129
- 7.4 在自媒体平台嵌入购买网站 //131
  - 7.4.1 加入微商城、微店 //131
  - 7.4.2 推送购买优惠码、优惠券 //133
- 7.5 推送独家产品 //135
  - 7.5.1 给粉丝带去“特殊购买”待遇 //135
  - 7.5.2 给粉丝制造“机不可失”的机会 //136



## 第8章 个性化自媒体运营之活动模式 //139

- 8.1 给粉丝制造更多活动机会 //140
  - 8.1.1 通过节日促销给粉丝更多优惠 //140
  - 8.1.2 定期给粉丝送惊喜 //142
- 8.2 活动安排要具体 //144
  - 8.2.1 活动分类要明确 //145
  - 8.2.2 活动安排要详细 //146
- 8.3 幸运抽奖是粉丝的最爱 //148
  - 8.3.1 转发抽奖 //149
  - 8.3.2 抽奖活动需要互动 //150
- 8.4 用游戏带动销售热潮 //151
- 8.5 运用免费策略 //155
- 8.6 让活动创新 //157
  - 8.6.1 用创新活动引围观 //158
  - 8.6.2 抓住粉丝痛点举办创新活动 //159

## 第9章 个性化自媒体运营之会员模式 //161

- 9.1 会员模式是个性化自媒体运营的高级模式 //162
- 9.2 组建专业课程 //164
- 9.3 吸引粉丝入会 //167
  - 9.3.1 培养 1000 名种子会员，谋求长尾市场 //167
  - 9.3.2 长期关注会员 //168
- 9.4 善用会员模式“套牢”会员 //169
  - 9.4.1 不同会员不同对待 //170
  - 9.4.2 设立会员原则 //171

## 第10章 个性化自媒体运营之跨界合作模式 //175

- 10.1 互联网不是一个人的天下 //176
- 10.2 与明星携手并进 //177
  - 10.2.1 与明星合作，打造独特品牌 //177
  - 10.2.2 借助明星人气 //179
- 10.3 与大品牌跨界合作 //180
  - 10.3.1 找到合适的合作品牌 //180
  - 10.3.2 进行捆绑销售 //183
- 10.4 自媒体彼此之间的合作 //183
- 10.5 自媒体跨行业合作 //188

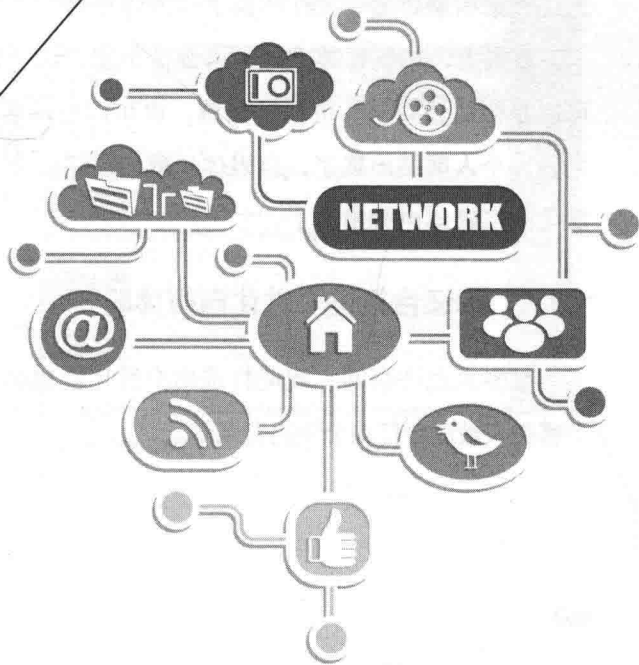
## 第11章 不同领域的个性化自媒体 //193

- 11.1 微商做个性化自媒体：关键是信任 //194
- 11.2 微企做个性化自媒体：宣传最重要 //196
- 11.3 SOHO族做个性化自媒体：个性才有范 //199
- 11.4 辣妈做个性化自媒体：情感共鸣是重点 //201



## 第 1 章

# 做运营为什么要打造个性化自媒体





## 1.1 哪些人适合打造个性化自媒体

2012年，“自媒体”开始在互联网上出现。2013年初，程苓峰的微信公众号让整个营销圈沸腾了。在很多人的眼中，自媒体就是微信公众号。2014年，自媒体不仅在微信中火爆，微淘、易信、微博等平台也都孵化出了自媒体，甚至连搜索引擎百度、360都有了自媒体平台。

事实上，传统媒体也好，自媒体也罢，都不过是一个传播平台。这个平台可以是微信公众号，可以是微博，也可以是博客、QQ空间等。在互联网出现之后，个人网站出现了，自媒体也就出现了。当自媒体发展得火热的时候，个性化的自媒体也就出现了。

### 1.1.1 你适合打造个性化自媒体吗

很多人也许会问，我能打造出个性化自媒体吗？接下来，我们就要了解一下哪类人最适合打造个性化自媒体。

## 1. 垂直专注于某个领域的人

在适合打造个性化自媒体的人中，有一类人是首选。这类人垂直专注于某个领域，并且有一定的影响力。例如，单桂敏是一位艾灸达人，她从2006年开始就在健康网等媒体平台上写博客，一共写了几千篇文章，主要是帮助别人进行艾灸治病、养生。有时候，她还会做一些病例分析以及回答网友的问题。

经过多年的积累，单桂敏获得了大量粉丝，并出版过多部关于艾灸的畅销书。随着互联网的发展，单桂敏还推出了自己的淘宝店铺，和一些较大的健康养生会馆合作。而且，单桂敏的微博粉丝数量高达20多万人，每条微博的评论都十分热烈（见图1-1）。



图 1-1 单桂敏的微博



单桂敏的故事告诉我们，如果你或者你的团队专注于某个领域并做出过一些成绩，那么只要你敢展示自己，你就能打造出个性化的自媒体。

## 2. 淘宝店主、微商从业者、垂直电商

除了专攻某个领域的人可以打造个性化的自媒体，网络销售团队和垂直电商也很适合打造个性化的自媒体，尤其是微商和淘宝店主们。

随着淘宝市场的竞争日益激烈，开淘宝店不再像当初那样省心省力。想赚钱，你就要想各种办法。例如，在淘宝上“砸钱”做直通车。但是，“砸了钱”并不能保证会赚到钱。如果你是很有影响力的个性化自媒体，那么商品的推广与销售问题都能一一解决。未来是个性化电商和粉丝电商的时代，用户只会为有个性和自己喜欢的人买单。所以，淘宝店主、微商从业者乃至垂直电商都很适合打造个性化自媒体。

## 3. 垂直网站适合打造个性化自媒体

很多垂直网站非常适合打造个性化自媒体。例如，你的网站专注于做一些旅游服务，那么可以借用你的网站来打造个性化自媒体，让更多人了解并购买你的产品。个性化自媒体的营销方式不仅更快速，而且，通过自媒体的传播，覆盖面会更广，能为进一步发展打下基础。

## 4. 传统企业转型适合打造个性化自媒体

在互联网思维的影响下，传统企业转型一定不能盲目，打造个性化自媒体便是其中一种值得尝试的方法。

成功的传统企业特别善于利用微信公众号、微博等自媒体平台进行转型。例如，打造个性化的自媒体，通过做直播宣传、营销为自己的产品赋予新的生命和概念，或者利用微信公众号等平台宣传产品的不同性质和特点。企业也可



以通过打造个性化自媒体，为自身的转型和进一步发展做好铺垫。

## 1.1.2 打造个性化自媒体要具备哪些能力

要想打造个性化的自媒体，应具备以下能力（见图 1-2）。

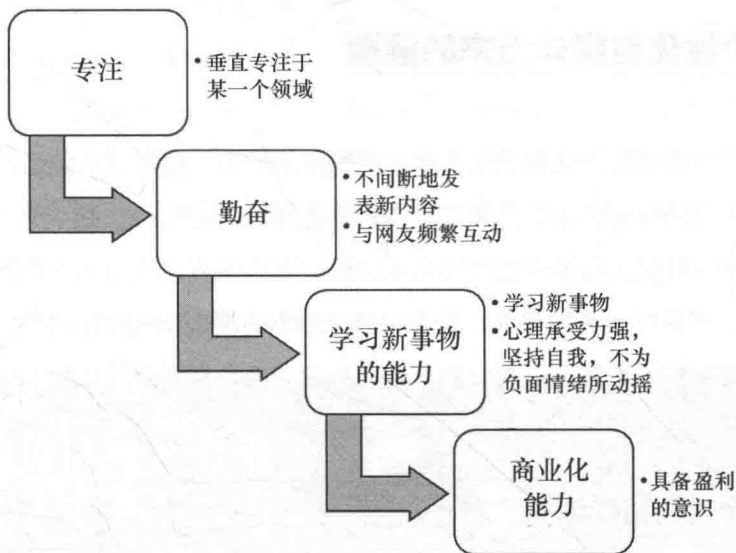


图 1-2 自明星必备能力

第一是专注，你只有具备了专注这个能力才有可能成功打造个性化自媒体。

第二是勤奋，即你需要每天去自媒体平台发表文章、做直播、与网友互动等，需要积极关注网友的新问题和更新自己的动态。

第三是你需要具备学习新事物的能力。要想成功打造个性化自媒体，需要对一些新东西包括互联网思维、直播信息、软件操作等都需要有快速的领悟能力。只有这样，粉丝才不会抛弃你。除此之外，你还需要具备强大的心理承受能力。面对浩瀚的网络世界，有推崇你的粉丝，自然就有嫌弃你的人。因此，你要有强大的心理承受能力，可以对网络的负面影响无所畏惧，勇于坚持自己。

第四是你还必须要具备商业化能力。很多人成为了自媒体，积累了大量粉丝，