



传圣贤思想
弘博学智慧

互联网

+

手机

玩转手机**自媒体**营销108招

一部手机打天下，颠覆传统营销模式
自媒体时代营销必备读本



阿里十大电商之一
马云2号战袍拥有者
电商界的陈奕迅

肖森舟 著

群言出版社
QUNYAN PRESS

互联网

+

手机

玩转手机自媒体营销108招

肖森舟 著

 群言出版社
QUNYAN PRESS

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网 + 手机：玩转手机自媒体营销 108 招 / 肖森舟
著. —北京：群言出版社，2016.8

ISBN 978-7-5193-0149-1

I . ①互… II . ①肖… III . ①移动电话机—网络营销
IV . ① F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 170771 号

责任编辑：张天放

封面设计：愚人工作室

出版发行：群言出版社

社 址：北京市东城区东厂胡同北巷 1 号 (100006)

网 址：www.qypublish.com

自营网店：<https://qycbs.tmall.com> (天猫旗舰店)

<http://qycbs.shop.kongfz.com> (孔夫子旧书网)

<http://www.qypublish.com> (群言出版社官网)

电子信箱：qunyancbs@126.com

联系电话：010-65267783 65263836

经 销：全国新华书店

法律顾问：北京天驰君泰律师事务所

印 刷：三河市天润建兴印务有限公司

版 次：2016 年 10 月第 1 版 2016 年 10 月第 1 次印刷

开 本：880mm × 1230mm 1/32

印 张：6.5

字 数：140 千字

书 号：ISBN 978-7-5193-0149-1

定 价：49.00 元



【版权所有，侵权必究】



如何在自媒体时代创造更多的辉煌，让机会为你的人生所用？

我们现在出门，可以不带钥匙、不带钱包，但是离开了一样东西，你可能会很不习惯，这件东西就是手机。

我们现在早上起床后，做的第一件事情就是看手机，因为重要的信息不能错过。有了手机之后，人与人之间的连接变得非常之快，只要有微信，你就可以快速跟任何人建立连接。回想一下，4年前微博火爆的时候，你想跟一个人建立连接，是不是还得发私信？而且很多时候对方未必搭理你。

微博是公开式的，微信是封闭式的，所以，微信为人们建立了一个强连接关系。但是有了强连接之后，如果不跟对方建立互动关系，你觉得这种连接有效吗？其实你会发现，没有互动的连接是无效的。

只有互动的连接才能为你所用。比如我们拿着一部手机出门，先用滴滴、快的打车，快到目的地的时候，直接点击付款。现在很多便利店、小超市里面都有“微信支付立减5元”“支

付宝支付立减5元”等活动。在这样的便捷方式之下，网上买机票、订酒店也更简单了，直接去“阿里旅行”或者上“去哪儿”网订一下机票或酒店，即时下单支付更方便。

有了这些互动式的连接，很多时候我们外出三四天都不需要用到现金。这就是一个新的时代，但是在这个时代我们该做些什么？其实我估计很多人也都在想，这部手机我拿在手上，能干点什么？

我想告诉你的是，手机可以玩转人生。很多人拿着手机，仅仅只是把它当成一个玩具在用而已，而手机里的很多功能都未被完全开发利用。比如正常的一部苹果手机，我们拿在手里的时候，它只是一部手机，但是你把它用好之后，它就完全可以发挥出手机营销的魅力，为你创造很多利润。

在这本书中，我就想跟你分享你所不知道的手机的一些实用秘籍。

目 录

第 1 招	不出现等于不存在	1
第 2 招	懂得“叫”才能赢得人生	6
第 3 招	得移动新媒体者得天下	9
第 4 招	如何快速建立微信连接	13
第 5 招	为自己的名字打工	16
第 6 招	自营销降低你的 7 项成本	18
第 7 招	关闭提示通知消息提醒	22
第 8 招	快速免流量共享所有资料	25
第 9 招	通讯录可以变成资料收集器	29
第 10 招	录制更多个人标签方便记忆	30
第 11 招	电话中个人收藏的妙用	31
第 12 招	通讯录快速共享发送给对方	32
第 13 招	让骚扰电话打不进来	33
第 14 招	设置勿扰模式，让手机变成私人助理	34
第 15 招	重要电话不会错过	35
第 16 招	快速锁定屏幕，让屏幕不再转来转去	36
第 17 招	用文件夹整理桌面图标	38
第 18 招	快速返回顶部查看资料	40

第 19 招	录制视频时可以同时拍照	41
第 20 招	使用“提亮”寻找最佳曝光度	42
第 21 招	使用“滤镜”拍出完美相片	43
第 22 招	使用相片的编辑功能	45
第 23 招	手机自带编辑相片功能	46
第 24 招	手机截屏的几种妙用	47
第 25 招	使用“滤镜”修相片不求人	48
第 26 招	相片编辑中的光效妙用	49
第 27 招	用“美图秀秀”一键美颜	50
第 28 招	用“美图秀秀”进行人像美容	51
第 29 招	拼图拼出你的信任感	52
第 30 招	用“美图秀秀”圈出相片中的重点	55
第 31 招	用马赛克做出自己的特色相片	57
第 32 招	快速查找到相片	58
第 33 招	快速把同类相片归类	59
第 34 招	输入网址时直接出现“.com”	61
第 35 招	放大手机文字	63
第 36 招	用语音输入代替打字	65
第 37 招	如何快速切换输入法	68
第 38 招	如何快速地打字，省去录入时间	70
第 39 招	拥有自己的个人手机词典	75
第 40 招	在 iCloud 里设置备忘录上传，避免重要信息丢失	77
第 41 招	电池容量的管理与妙用	79
第 42 招	iOS9.0 系统的电池用量管理	80

第 43 招	如何延长手机的待机时间	82
第 44 招	将信号格变成数字，让手机与众不同	84
第 45 招	设置手机自动锁定时间	85
第 46 招	24 小时制有利于察看时间和工作	86
第 47 招	用 iMovie 编辑属于自己的个性化视频	87
第 48 招	用“小影”拍摄出美颜视频	89
第 49 招	用“小影”来编辑个性化视频	90
第 50 招	用“航旅纵横”查找航班准时信息	91
第 51 招	用“航旅纵横”办理值机选座位	93
第 52 招	用“航旅纵横”见证飞行历程	94
第 53 招	用“航旅纵横”秀出我的航线图	96
第 54 招	苹果手机不越狱也能装 2 ~ 3 个微信	97
第 55 招	升级 iOS9.0 安装软件的技巧	98
第 56 招	“查找我的 iPhone”之妙用	99
第 57 招	定位自己的隐私设置	100
第 58 招	设置手机指纹锁，让手机解锁更方便	101
第 59 招	设置墙纸让手机瞬间高大上	102
第 60 招	让相机出现网格，利于选择焦点	103
第 61 招	关闭照片流，让手机空间更多	104
第 62 招	节省空间，iCloud 照片图库设置与技巧	105
第 63 招	巧用设置中的辅助功能，让手机转起来	106
第 64 招	录错文字摇一摇撤销，重做键入	107
第 65 招	关闭手机后台应用程序，有助于省电	108
第 66 招	有图有真相	109

第 67 招	用昵称精准直达	113
第 68 招	头像决定你的交往	116
第 69 招	用 QQ 号或手机号做微信号	120
第 70 招	用个性签名传递更多信息	122
第 71 招	定制个性相簿封面	124
第 72 招	将所在位置变成营销载体	125
第 73 招	添加朋友时先做自我介绍	127
第 74 招	导入 QQ 和手机好友	129
第 75 招	雷达加好友，面对面建群	130
第 76 招	为新朋友设置备注信息	133
第 77 招	将重要好友设为“星标好友”	134
第 78 招	更重要好友“置顶聊天”	135
第 79 招	设置聊天背景，打败脸盲症	136
第 80 招	如何让对方快速记住你	138
第 81 招	善用“我的收藏”	140
第 82 招	对话内容以一屏为上限	142
第 83 招	使用群发助手功能	144
第 84 招	发“朋友圈”最好图文并茂	146
第 85 招	产品体验是最有效的软文	148
第 86 招	用讲故事的方法发广告	151
第 87 招	明确你自己的标签	153
第 88 招	重复！重复！再重复！	155
第 89 招	创新！创新！再创新！	158
第 90 招	中文更方便搜索	161

第 91 招	提供实用价值	163
第 92 招	用利他心态玩自营销	166
第 93 招	“名利”：名在前，利在后	168
第 94 招	卡通形象有助于拉近好友关系	170
第 95 招	连接他人，利他再利己	172
第 96 招	从“朋友圈”引导到私密社群	175
第 97 招	发声渠道也有长大的一天	177
第 98 招	提供，而不是请求帮助	179
第 99 招	让你的平台为人所用	181
第 100 招	为你的名字打工	182
第 101 招	推迟回报时间越久越好	184
第 102 招	秀出你自己的激情与梦想	186
第 103 招	人生保持巅峰状态，转角才会遇到爱	188
第 104 招	成为有影响力的“个人品牌”	190
第 105 招	激发他人更多地参与到互动中来	192
第 106 招	引爆他人“朋友圈”	193
第 107 招	成为有影响力的个人品牌	196
第 108 招	让别人因你而来	197

第 1 招

不出现等于不存在

如果你无法快速地把你的精彩告诉别人，你讲得再多都是没用的。

什么叫“不出现等于不存在”？我们生命当中的所有东西，都是出现了之后才有机会被认识的，如果你连出现在对方面前的机会都没有，怎么会有机会被认识？就像这本书一样，如果它不出现在你面前，你怎么能知道这本书的精彩内容？所以你一定要去思考一下，出现和存在的意义。

无论你做什么事情，必须先学会做自我介绍。如果你不做自我介绍，对方一定不能很好地了解你。但是你得问问你自己，怎样才能让别人更好地了解你？

首先必须把你的个人信息发布到互联网上，让别人能搜得到你。很多人都深信“耳听为虚，眼见为实”，所以我们一定要在第一时间出现在用户面前。比如你在手机百度搜索我的名字“肖森舟”，就能看到关于我的各种信息，如图 1 所示。很多人可能会觉得“肖森舟”不好记，所以我在介绍自己的时候就把这 3 个字拆解开：十二生肖的“肖”，森林的“森”，诺亚方舟的“舟”。



图1 用手机百度搜索“肖森舟”

如果我只是告诉你我叫肖森舟，你是记不住的。因为这个词汇在你脑海当中是不存在的。所以你一定要学会把对方脑海当中已经存在的词汇，拿过来为你所用。比如我们很多人都知道，中国香港地区有个歌星唱过一首歌叫《十年》，这个明星就是陈奕迅。我很喜欢陈奕迅的性格，也喜欢他的歌声，因为他代表了中国香港地区的年轻一代。因为我喜欢他，我就去借鉴他的一些符号和标签。比如我去理了一个和陈奕迅一样的发型，这是一个很简单的自营销的动作，它能立刻为你在别人的记忆里加分。

你的个人形象外包装一定要有辨识度，因为不出现等于不存在。你的个人外包装有了形象辨识度之后，你走到哪里，都

是主角，都不会被人遗忘。所以要么不做，要做就要做到最出彩，图2所示即为我的发型，和陈奕迅像不像？

正常人都拿一部手机，但我出门至少拿两部手机，这也是我塑造的一个亮点。试想，在大多数人眼里，拿一部手机出来厉害，还是拿两部手机出来厉害？同时你再回想一下，有没有人左手戴手表的？再想想有没有人右手戴手表的？但你见过跟我一样两只手都戴手表的吗？我不仅两只手都戴手表、随身带两部手机，就连项链我都戴两串。并且我常穿一件“2号战袍”，这是马云送给我的，我这就叫一定要“二”到底，如图2所示。



图2 肖森舟

人生有两种精神：一种叫放弃，另外一种叫永不放弃。马云先生跟我说过：“人生只有坚持永不放弃，才能梦想成真。”我觉得马云都有这么“二”的精神，我也应该把它给坚持到底，所以你“二”了吗？这是一个眼球经济时代，也是一个自媒体

时代。所谓自媒体，就是报道你自己的媒体，只要你随时随地敢于去报道你自己，你就是存在的。

很多人问我平时唱歌吗？我说我是不唱歌的，因为我是那种跳舞踩脚、唱歌跑调的类型。所以我常对别人说，我是说的比唱的好听的“电商陈奕迅”——“双表”肖森舟，这就是我自己独创的一个个人识别符号。

如果你现在打开手机百度搜一下“肖森舟”，就能看到我穿的马云给我签字的衣服，这就是我的一个个人标签。所以你会发现，百度百科其实就是我们要去出现的一个地方。如果别人在百度上搜索你显示不存在，你却告诉别人你是一个网络红人，谁信啊？所以，你一定要把你的真实信息展示到网络上。

点开我在百度上面的个人介绍，信息很详细，如图3所示。有人说我是“中国微信自我营销的第一人”，这不是我说的，这是由中国搜索最多的百度百科收录的。很多人都公认我是一个“个人逆袭”的成功典型。因为我来自农村，没有很好的基础，全是靠自己去打拼的。

所以双手戴表不是为了当“表哥”，而是告诉自己，抬起左手是你的梦想时间，抬起右手是你的北京时间。抬起左手是告诉自己，理想很丰满、现实很骨感。所以我们抬起自己的右手，看着北京时间告诉自己，需要脚踏实地一步一步往前行。作为一个创业者，我们要靠自己的双手来改变我们的未来。既然要靠自己的双手来改变自己的未来，我们就要把自己手上的工具玩好。因为你只有拥有一技之长，才可以以之去跟别人交换；如果你连一技之长都没有，凭什么去跟人家交换？

第2招

懂得“叫”才能赢得人生

我有一个身价过亿的朋友，他跟我讲过一个故事。这个故事对我的影响非常大，他说：“如果早上你去超市买蛋，你会发现经常只能看到新鲜的鸡蛋，但是很少能看到新鲜的鸭蛋。如果你去超市买咸蛋，你经常只能买到咸鸭蛋，却很少能买到咸鸡蛋，你知道这是为什么吗？”

我去超市买蛋的时候特地留意了一下，还真的是经常只能看到新鲜的鸡蛋，却很少看到新鲜的鸭蛋。如果买咸蛋的话，经常会看到咸鸭蛋，但几乎看不到咸鸡蛋。

他问我：“每天在农村叫醒你的是闹钟，还是梦想？”我说：“是鸡叫。”他说：“是啊，当然是鸡叫。母鸡生蛋之前，是不是一直‘咯咯咯’地在鸡窝里面叫？但是鸭子在生蛋之前，一定不在本地乱叫，而是悄悄地来到小溪芦苇丛旁，在那边生蛋。当你在3天之后找到鸭蛋的时候，它就变成了一个咸鸭蛋，所以你会发现，人不能站着一动不动，至少要稍微走动一下，对不对？”

我们来分析一下，母鸡生蛋是不是有了结果？母鸡生蛋有了结果之后，它是不是把蛋一直下在这个鸡窝里面？所以鸡窝里面的蛋就越积越多。当鸡窝里面的蛋越积越多的时候，它的鸡窝是不是越来越值钱？所以鸡窝就成就了母鸡的品牌。所以鸡每次叫的点都落在这个品牌上，它的品牌自然越来越值钱。

这位朋友说的有一点我很认同，他说：“鸡每次下的蛋，都落在它的‘品牌’上面，这是一种积累。每一次你也要把你积累的点都落在你的品牌上面，这样你的品牌才会越来越值钱。所以会‘叫’的品牌才会盈利，会‘叫’的人才会盈利。默不出声的人很难成功，所以你一定要会‘叫’。现在是自媒体时代、自营销时代，是你能‘叫’得最好的一个接口。如果你现在都不去‘叫’，你什么时候去‘叫’呢？”

我听完这个故事之后，从2014年开始，很欢快地“叫”到今天，我很开心。而且每次“叫”的时候，都很有收获。另外一个贵人也送了一段话给我，他说：“森舟，你的故事讲得很好，你看母鸡生完蛋之后，它是不是会持续不断地叫上十几分钟？”我说：“是啊！”“但是你思考一下，为什么它要叫上十几分钟呢？你看到没有，那是不是母鸡的巅峰状态？所以你会发现，人生只有保持巅峰状态，转角才会遇到爱。如果你的人生没有巅峰状态，你的转角是遇不到爱的。所以你要记住，不仅要会做东西，还要会卖东西。如果会做不会传播，那是不值钱的。只有会做又会传播，才会值钱。”

在现实中，厂家认为，产品好就是好东西。但是消费者只会认为，卖得好的才是好东西。所以你真正把这点悟透之后，就会发现，传播其实至关重要。现在产品的品质，是社会保障的最低标准，所以你一定要懂得传播自己。

在2015年中国微商榜样评选中，我被评为“百强自媒体风云人物”。为什么我要跟你讲这些？因为很多人只相信权威。所以你在做自我介绍的时候，一定要把你的权威证书真正地秀出来。你会发现在这本书里，就有马云穿“2号战袍”和我的