

内容生产

吸粉引流

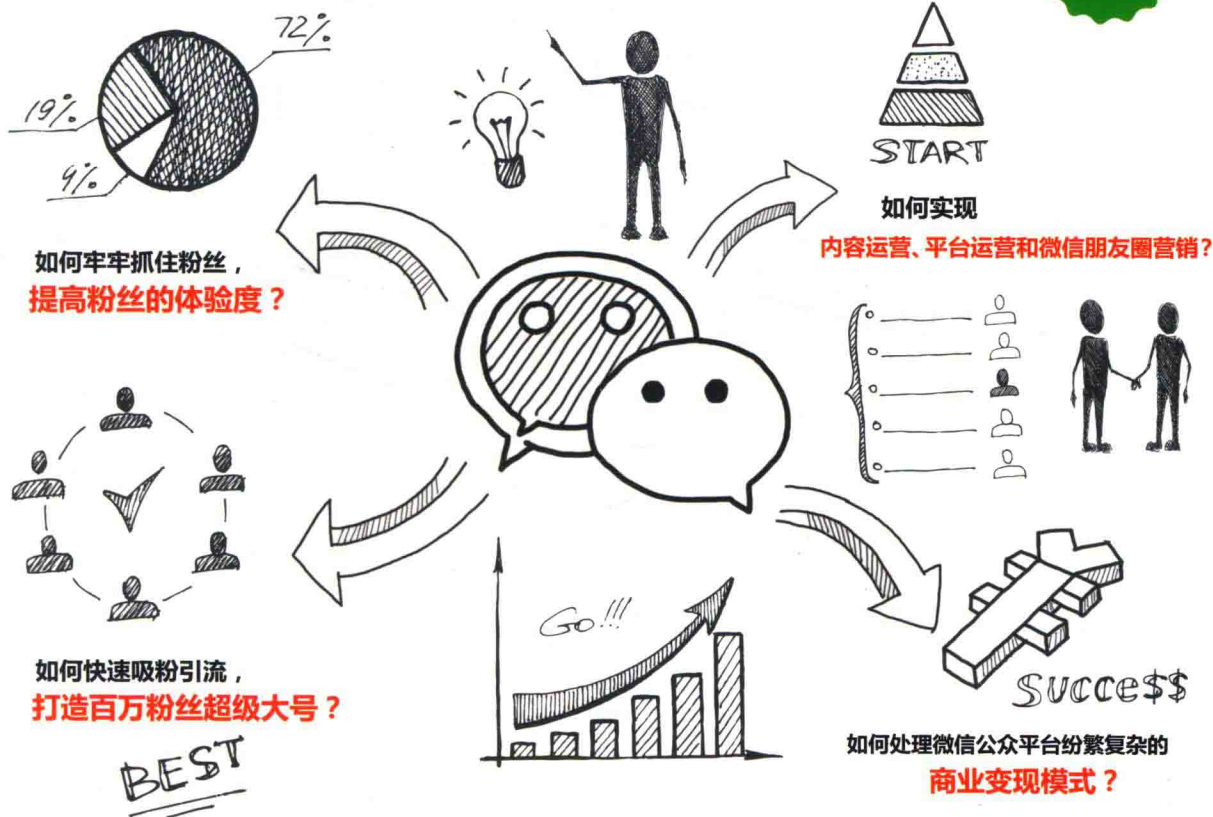
商业变现

微信公众号营销

赚钱技巧 + 人气打造 + 运营方案 + 成功案例

谭贤 / 著

第2版



营销技巧——实现微店的运营和推广
装修技巧——打造吸引人的微店店铺

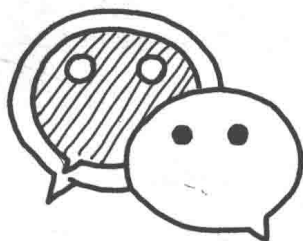
微信后台数据分析——实现用户的画像描写和需求分析 最终变现盈利



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



微信公众号营销

赚钱技巧 + 人气打造 + 运营方案 + 成功案例

第2版

谭贤 / 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

微信公众号营销：赚钱技巧+人气打造+运营方案+成功案例 / 谭贤著. -- 2版. -- 北京：人民邮电出版社，2017.8

ISBN 978-7-115-45411-9

I. ①微… II. ①谭… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第101490号

内 容 提 要

本书在1版的基础上重点增加了微信公众号前500强的行业实战案例，今日头条、搜狐公众、一点资讯、百度百家等新媒体矩阵引流法，以及微信平台数据分析和变现盈利技巧。本书从以下两条线进行讲解。

一条是技巧线，重点讲解吸引粉丝、稳固粉丝、内容运营、微信营销、平台运营、微店推广营销、数据分析、变现盈利等技巧。

一条是案例线，通过步步实战，讲解了十多个行业微信营销实战案例，包括媒体机构、教育、旅游、健康、影视、美食类等微信营销案例。

本书适合想要进行微信公众平台运营和已经拥有微信公众平台的新手用户、想学习更多微信公众平台营销技巧的用户，特别是想尝试使用互联网、新媒体平台来实现微信公众号引流、促成交易的用户以及想通过微信公众平台后台实现数据分析的用户。

◆ 著 谭 贤
责任编辑 申 苹
执行编辑 刘瑞莲
责任印制 周昇亮

◆ 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>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16
印张：15.75 2017年8月第2版
字数：308千字 2017年8月北京第1次印刷

定价：55.00元

读者服务热线：(010)81055296 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

写作驱动

互联网的快速发展将微信公众平台运营带入一个兴盛时期，无论是个人还是企业微信公众号，只要拥有优质内容，就有可能获得千万粉丝的关注；有了粉丝，就有商业变现的可能。目前来说，微信公众平台的商业变现模式非常多样、复杂，包括软文变现、流量变现、付费变现、推广变现、活动变现、品牌变现、教育变现等。

在互联网、新媒体的大趋势下，想要运营微信公众平台并实现盈利，可不只是会开通平台就可以的，而是要成为一个运营高手，用微信公众平台为自己创造更好的创业平台。

怎样玩微信公众号才能快速吸粉引流、打造百万粉丝超级大号？

怎样利用微信公众平台才能留住粉丝、提高粉丝的体验度、让粉丝为平台的产品下单消费？

怎样通过微信公众平台实现内容运营、平台运营和微信朋友圈营销，为平台后期的变现盈利打下坚实的基础？

怎样通过营销技巧实现微店的运营和推广？怎样通过装修技巧打造最吸引人的微店店铺？

怎样通过微信后台的数据分析实现用户的画像描写、用户需求分析，最终实现变现盈利？

这本书就是为了解决这些问题而诞生的。笔者编写的《微信公众号营销》自上市以来，深受广大微信公众平台用户的喜爱，所以这本书在原有基础上增加了许多新的内容，尤其增加了以实用性、数据性、营利性、案例性为核心打造出的精品内容。

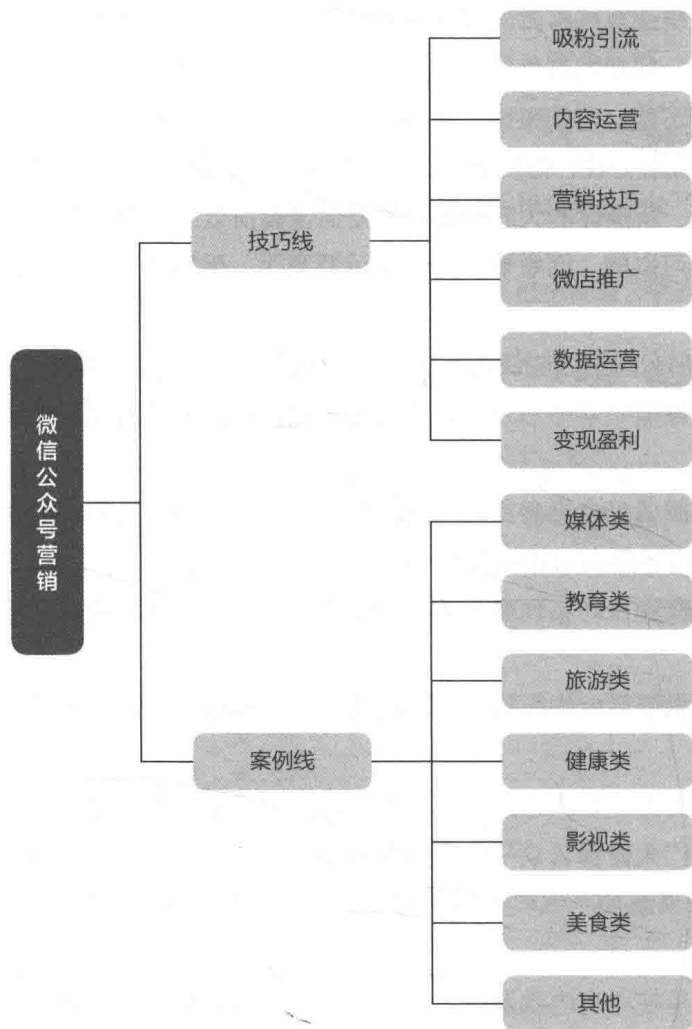
本书不仅是在原有内容基础上的加深、加广与加精，更在微信后台数据分析、变现盈利方式等方面独具匠心。笔者潜心收集并整合新的数据分析和变现盈利技巧，集众家所长于一体，同时注重差异创新。

互联网的发展带来的是信息快速更替、环境日新月异的市场，用户要想成为微信公众平台运营的高手，就必须时刻关注微信公众平台运营的新动态、新政策、新技巧，这样才能利用微信公众号创造出更有价值的服务。

用户若想了解更具实操性的内容，如实战运营或者数据分析，可以参考另外两本新书——《新媒体运营实战 208 招》和《微信公众号运营：数据精准化营销和商业变现》，书中有许多关于公众号运营的干货。

💡 本书内容

本书内容的大致框架如下图所示。



👤 作者售后

本书由谭贤编著，参与编写的人员还有贺琴、刘胜璋等人，在此表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评、指正。联系微信：157075539。

目录 Contents

第1章 吸引人流：打造百万粉丝

1.1 小试牛刀，个人微信粉丝引流术 / 2

- 1.1.1 导入手机好友 / 2
- 1.1.2 用QQ号或者手机号做微信号 / 4
- 1.1.3 聚会时用雷达加好友 / 7
- 1.1.4 给照片加标签引流法 / 9
- 1.1.5 主动找人加为好友 / 11
- 1.1.6 文案推广法 / 14
- 1.1.7 实体店扩展法 / 15
- 1.1.8 快递引流法 / 15
- 1.1.9 “百度知道”引流法 / 16
- 1.1.10 软文引流法 / 17
- 1.1.11 产品二维码引流法 / 18
- 1.1.12 资源诱导引流法 / 18
- 1.1.13 人际引流法 / 18
- 1.1.14 QQ群引流法 / 18
- 1.1.15 淘宝留言推广法 / 20
- 1.1.16 QQ秀聊天室挂机引流术 / 20
- 1.1.17 借力百度热词引流术 / 20
- 1.1.18 续集电视节目引流术 / 21
- 1.1.19 发红包引流法 / 22
- 1.1.20 丢色子送礼品引流法 / 23

1.2 一呼百应，公众号的粉丝引流术 / 23

- 1.2.1 吸引男性受众靠“摇一摇” / 23
- 1.2.2 吸引女性受众靠“漂一漂” / 25
- 1.2.3 求签、测试类引流法 / 26
- 1.2.4 BBS平台推广 / 26
- 1.2.5 邮箱推广法 / 27
- 1.2.6 微信公众平台引流法 / 27
- 1.2.7 私人推微信公众号法 / 30
- 1.2.8 个人名片引流法 / 31
- 1.2.9 媒体平台推广法 / 31
- 1.2.10 图片加水印推广法 / 31

1.2.11 线下活动推广法 / 32

1.2.12 线上活动推广 / 32

1.2.13 朋友圈引流法 / 32

1.3 海量引流，新媒体矩阵引流法 / 32

1.3.1 今日头条平台 / 33

1.3.2 搜狐公众平台 / 35

1.3.3 一点资讯平台 / 36

1.3.4 网易媒体开放平台 / 38

1.3.5 UC 云观平台 / 39

1.3.6 企鹅媒体平台 / 41

1.3.7 QQ 公众平台 / 42

1.3.8 百度百家平台 / 43

1.3.9 知乎平台 / 44

1.3.10 爱微帮平台 / 44

第2章 稳固人流：粉丝维护的绝技

2.1 精益求精，做精致销售人 / 47

2.1.1 有效的昵称 / 47

2.1.2 先自我介绍 / 48

2.1.3 设置备注信息 / 48

2.1.4 设置聊天背景 / 50

2.1.5 慎用群发 / 52

2.1.6 朋友圈的技巧 / 55

2.2 为了受众，提升微信含金量 / 62

2.2.1 内容与排版 / 62

2.2.2 做好公众号标题 / 64

2.2.3 注重搭配图片 / 64

2.2.4 采用倒金字塔结构 / 65

2.2.5 就要简单结构 / 67

第3章 内容为王：引爆每日阅读量

3.1 标新立异，编辑内容的技巧 / 70

3.1.1 选择多种类型范本 / 70

3.1.2 构思标题的方法 / 72

3.1.3 素材收集的技巧 / 76

3.1.4 选择发送时间 / 78

3.1.5 设置贴心回复 / 79

3.2 极速超越，朋友圈内容营销技巧 / 80

- 3.2.1 图文结合更醒目 / 81
- 3.2.2 软性植入广告法 / 81
- 3.2.3 展示产品的详情 / 81
- 3.2.4 强化功能撰写法 / 81
- 3.2.5 用户反馈博信任 / 82
- 3.2.6 多角度介绍产品 / 82
- 3.2.7 消除买家的风险 / 83
- 3.2.8 用户常见的问题 / 83

3.3 深度运营，公众号软文营销技巧 / 83

- 3.3.1 要点：打造个性化内容 / 83
- 3.3.2 互动：提起用户的兴趣 / 84
- 3.3.3 包装：诉说产品的价值 / 84
- 3.3.4 好奇：激发阅读的欲望 / 85
- 3.3.5 三步：套路式写作方法 / 85

第4章 经营有术：塑造顶级成交率

4.1 步步为营，公众平台大互动 / 88

- 4.1.1 不要忽略认证 / 88
- 4.1.2 联合线上线下 / 91
- 4.1.3 设定自定义回复 / 93
- 4.1.4 吸金活动策划 / 94
- 4.1.5 特色企业账号 / 95
- 4.1.6 账号取名的注意事项 / 98
- 4.1.7 独特的二维码 / 99

4.2 十大准则，公众账号的运营 / 102

- 4.2.1 粉丝定位要准确 / 103
- 4.2.2 内容的形式定位 / 104
- 4.2.3 功能完善且全面 / 106
- 4.2.4 活动策划有新意 / 107
- 4.2.5 推广必须要动脑 / 108
- 4.2.6 账号运营要计划 / 109
- 4.2.7 客服引领新潮流 / 109
- 4.2.8 以依赖作为核心 / 109
- 4.2.9 维护粉丝有重点 / 110
- 4.2.10 尽量避免的做法 / 110

4.3 抛砖引玉，策划与受众互动 / 111

- 4.3.1 栏目规划要结合品牌 / 112

- 4.3.2 品牌运营靠内容策划 / 112
- 4.3.3 策划要注意两大事项 / 115
- 4.3.4 流程要有专业的分析 / 117

4.4 走出误区，微信营销要点 / 118

- 4.4.1 质量重于数量 / 118
- 4.4.2 实现真正互动 / 118
- 4.4.3 认清 APP 价值 / 118
- 4.4.4 不要过度推送 / 119
- 4.4.5 注意内容编写 / 119
- 4.4.6 不要盲目跟风 / 120

第5章 营销技巧：从零到百万富翁

5.1 万剑归心，微信营销大整合 / 122

- 5.1.1 微信营销和微博营销 / 122
- 5.1.2 微信营销和网络广告营销 / 127
- 5.1.3 微信营销和其他营销 / 130

5.2 出奇制胜，微信营销的方法 / 133

- 5.2.1 找准目标群体 / 134
- 5.2.2 了解受众需求 / 136
- 5.2.3 学会“拿来主义” / 137
- 5.2.4 善用各种资源 / 137
- 5.2.5 一定要接地气 / 138
- 5.2.6 拥有 VIP 特权 / 138
- 5.2.7 打造独立 APP / 139
- 5.2.8 开启订阅模式 / 139
- 5.2.9 巧用 LBS 定位 / 140

5.3 高瞻远瞩，解析营销微秘诀 / 141

- 5.3.1 解析未来趋势 / 141
- 5.3.2 解析营销法则 / 142

第6章 微店营销：打造黄金店铺

6.1 装修艺术，设计完美店铺 / 145

- 6.1.1 主题模板和主色调 / 145
- 6.1.2 店铺完美装修原则 / 151
- 6.1.3 店铺直观设计原则 / 153

6.2 七大妙招，提高成交率 / 155

- 6.2.1 微信推广 / 155

- 6.2.2 QQ 推广 / 157
- 6.2.3 微博推广 / 159
- 6.2.4 贴吧推广 / 160
- 6.2.5 友情店铺 / 161
- 6.2.6 分成推广 / 163
- 6.2.7 满减优惠推广 / 165
- 6.3 助飞营销，新型营销法则 / 167**
 - 6.3.1 微博营销 / 167
 - 6.3.2 微信营销 / 169
 - 6.3.3 APP 微营销 / 170
 - 6.3.4 O2O 微营销 / 172
 - 6.3.5 二维码营销 / 173
 - 6.3.6 微电影营销 / 174
 - 6.3.7 微视频营销 / 176
- 6.4 粉丝下单，挖掘客户痛点 / 177**
 - 6.4.1 二次消费靠产品体验 / 177
 - 6.4.2 新型消费靠用户反馈 / 178
 - 6.4.3 成交意向靠潜在客户 / 178
 - 6.4.4 客户购买靠抓住需求 / 178

第 7 章 数据运营：商业变现的秘笈

- 7.1 用户分析：增长指标分析 / 181**
 - 7.1.1 昨日关键指标：数据汇总 / 181
 - 7.1.2 新增人数：预期推广效果 / 181
 - 7.1.3 取消关注人数：发现问题 / 185
 - 7.1.4 净增人数：让分析更精准 / 186
 - 7.1.5 累积人数：平台发展总趋势 / 187
 - 7.1.6 详细数据：更深入的分析 / 188
- 7.2 用户分析：精准了解属性 / 189**
 - 7.2.1 性别分布：制定更个性化的内容 / 189
 - 7.2.2 语言分布：粉丝在国内还是国外 / 190
 - 7.2.3 地域分布：能够更好地进行分组 / 191
- 7.3 图文分析：检测推广效果 / 193**
 - 7.3.1 单篇图文：对文章进行针对性分析 / 193
 - 7.3.2 图文群发中的商机：粉丝思维获得盈利 / 196
 - 7.3.3 全部图文之“日报”：分日期了解数据 / 197
 - 7.3.4 全部图文之“小时报”：分小时了解数据 / 199

7.4 消息分析：了解用户需求 / 201

- 7.4.1 小时报：以小时计的统计数据 / 201
- 7.4.2 日报：以日计的统计数据 / 204
- 7.4.3 周报：以周计的统计数据 / 206
- 7.4.4 月报：以月计的统计数据 / 207
- 7.4.5 消息关键词：看消费者关注点 / 208

7.5 变现盈利：平台运营的目标 / 208

- 7.5.1 一字值千金——软文变现 / 209
- 7.5.2 粉丝做向导——流量变现 / 210
- 7.5.3 打赏获特权——付费变现 / 211
- 7.5.4 推链接入口——推广变现 / 212
- 7.5.5 赞助和众筹——活动变现 / 215
- 7.5.6 代运营推广——品牌变现 / 215
- 7.5.7 高价值内容——教育变现 / 216

第8章 微信用途：行业微信实例

8.1 媒体机构微信营销实例 / 218

- 8.1.1 报纸：《人民日报》 / 218
- 8.1.2 媒体：新榜 / 220

8.2 教育类微信营销实例 / 221

- 8.2.1 学术：教育百师通 / 221
- 8.2.2 教育部：微言教育 / 223

8.3 旅游类微信营销实例 / 224

- 8.3.1 抢票：智行火车票 / 224
- 8.3.2 旅游：Feekr 旅行 / 225

8.4 健康类微信营销实例 / 227

- 8.4.1 互联网：丁香医生 / 227
- 8.4.2 养生：零点养生 / 229

8.5 影视音乐类微信营销实例 / 229

- 8.5.1 影视：毒舌电影 / 230
- 8.5.2 音乐：每日音乐 / 231

8.6 美食类微信营销实例 / 232

- 8.6.1 菜谱：美味菜谱 / 233
- 8.6.2 视频：美食台 / 235

8.7 其他行业的微信营销实例 / 238

- 8.7.1 文学：十点读书 / 238
- 8.7.2 汽车：汽车之家 / 240

第1章

吸引人流： 打造百万粉丝



学
前
提
示

微信营销已经成为时下最热门的营销模式之一，要做好微信营销，就要有强大的后备粉丝力量，只有依靠粉丝，才能在厚积薄发中达到最佳的营销效果。

要点展示



- » 小试牛刀，个人微信粉丝引流术
- » 一呼百应，公众号的粉丝引流术
- » 海量引流，新媒体矩阵引流法

1.1 小试牛刀，个人微信粉丝引流术

微信有很多用途，例如聊天、交友、打游戏等，除此之外，它还可以用来做营销、建立公众号、拓展人际关系、管理资源等。如何为微信引流，是很多微信运营者需要考虑的问题。

现在，大家对微信的认识已经不仅仅是停留在微信支付的层次上了，大家已经知道微信不仅是一种聊天工具，它还可以是助人发展事业的平台。但是，也不是人人都能把微信营销做好，了解微信营销的人都知道，做好微信营销的第一步就是“引流”。

引流，顾名思义，就是引入人流，简单来说，就是添加很多好友。引流的办法有很多种，作为个人微信营销者来说，最开始想到的引流办法是通过QQ群、附近的人来吸引人流，但是往往惨遭被无情踢出群的后果，因此，引流要讲究方法。下面笔者为大家介绍一下个人微信的引流之术，这和公众号引流之术具备一些共通性。

1.1.1 导入手机好友

导入手机好友是一种非常简单的引流方法，下面向大家介绍一下导入手机好友的步骤。

步骤 ① 点击微信界面右上角的**+**按钮，如图 1-1 所示。

步骤 ② 执行操作后，弹出相应菜单，点击“添加朋友”按钮，如图 1-2 所示。



▲ 图 1-1 点击**+**按钮



▲ 图 1-2 点击“添加朋友”按钮

步骤 3 执行操作后，进入“添加朋友”界面，点击“手机联系人”选项，如图 1-3 所示。



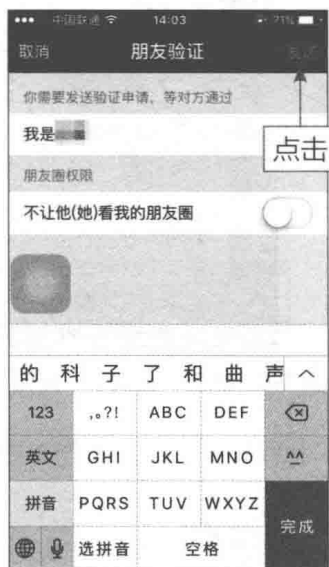
▲ 图 1-3 点击“手机联系人”选项

步骤 4 执行操作之后，进入“通讯录朋友”界面，在想要添加的好友后面点击“添加”按钮，如图 1-4 所示。

步骤 5 执行操作之后，进入“朋友验证”界面，点击右上角的“发送”按钮即可，如图 1-5 所示。



▲ 图 1-4 点击“添加”按钮



▲ 图 1-5 点击“发送”按钮

专家提醒

只要按照以上的提示操作，就能把通讯录的好友全部添加到微信联系人里去了。

1.1.2 用 QQ 号或者手机号做微信号

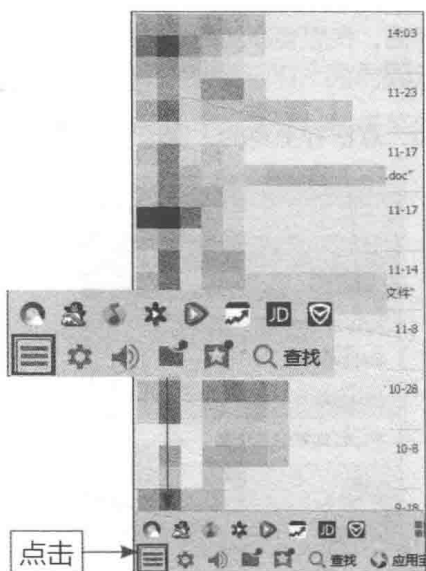
现在的手机号基本和微信号绑定了，这样其他人通过搜索手机号就能添加微信好友，因此运营者可以把 QQ 号设成手机号，通过这种方法来提高手机号的曝光率，从而吸引别人通过运营者的手机号添加运营者的微信。

把 QQ 号设成手机号，其实更利于沟通和添加，试想一下，当别人用一长串英文、符号做微信号的时候，你一看到这个名字，首先在脑海里产生的想法是：复杂，然后就是觉得麻烦，尤其是有的英文名中间还加了下划线，让人一看到就失去了添加的欲望。

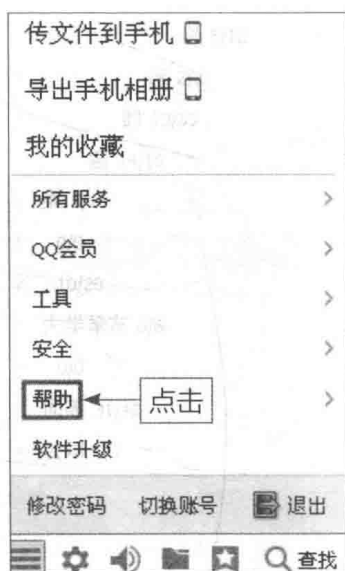
既然了解了人们通过手机号可以添加微信好友，那么接下来就要知道如何把 QQ 号设成手机号了，下面笔者为读者介绍把 QQ 号设成手机号的方法：

步骤 ① 点击腾讯 QQ 面板左下角的“主菜单”按钮，如图 1-6 所示。

步骤 ② 执行操作后，弹出相应菜单，点击“帮助”按钮，如图 1-7 所示。



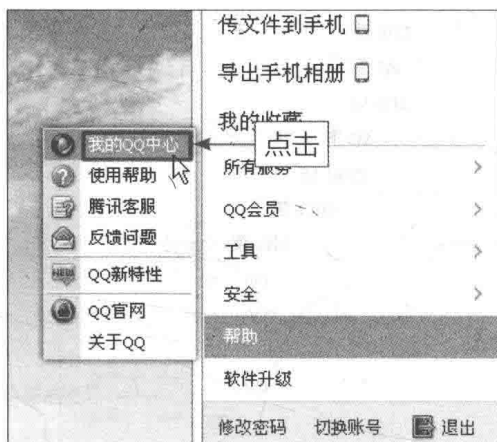
▲ 图 1-6 点击“主菜单”按钮



▲ 图 1-7 点击“帮助”按钮

步骤 ③ 执行操作之后，弹出相应的快捷菜单，点击“我的 QQ 中心”按钮，如图 1-8 所示。

步骤 ④ 执行操作后，进入“我的 QQ 中心”页面，点击菜单栏中的“账号”按钮，如图 1-9 所示。

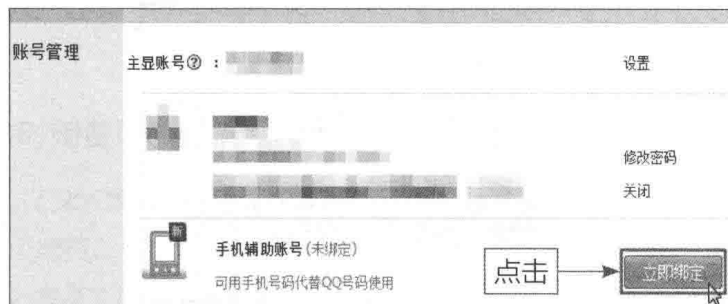


▲ 图 1-8 点击“我的 QQ 中心”按钮



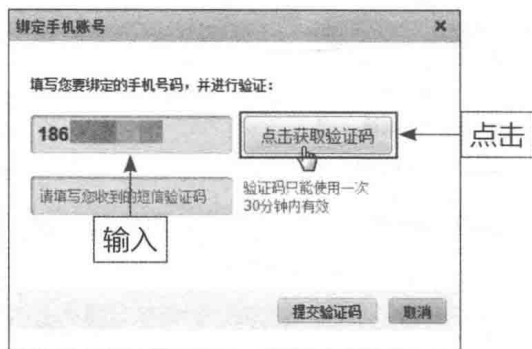
▲ 图 1-9 点击“账号”按钮

步骤 5 执行操作后，进入相应的页面，点击“手机辅助账号”后面的“立即绑定”按钮，如图 1-10 所示。



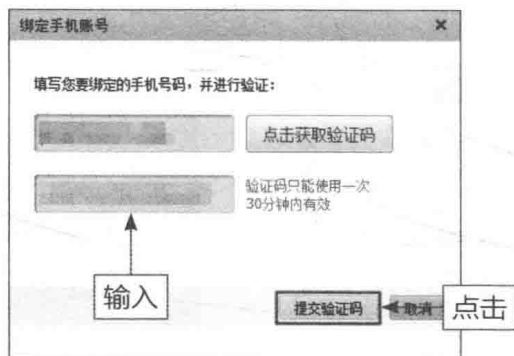
▲ 图 1-10 点击“立即绑定”按钮

步骤 ⑥ 执行操作后，弹出“绑定手机账号”窗口，在相应位置输入手机号码，点击“点击获取验证码”按钮，如图 1-11 所示。



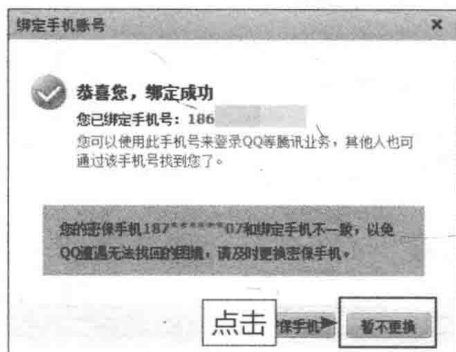
▲ 图 1-11 点击“点击获取验证码”按钮

步骤 ⑦ 执行操作后，将获得的验证码输入相应文本框中，点击“提交验证码”按钮，如图 1-12 所示。



▲ 图 1-12 点击“提交验证码”按钮

步骤 ⑧ 执行操作后，出现“绑定手机账号”提示页面，点击“暂不更换”按钮，如图 1-13 所示。



▲ 图 1-13 点击“暂不更换”按钮