

自明星 营销 方程式

自明星就是
超级IP

曹志（智多星）◎著

自明星 营销 方程式

自明星就是
超级IP

曹志（智多星）◎著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

移动互联网让人与人的连接变得容易，只要你在垂直领域有绝活，那么就能成为自明星，成为超级IP。这本书不是理论派，这本书是实战派，是KK（凯文·凯利）1000个粉丝理论的实践，更是作者自明星道路上，从0到1的经验总结。

作者创造性地提出了自明星营销方程式，涵盖定位、形象包装、价值输出、吸粉、信任推进、变现转化和粉丝终身价值。

未来将是个体崛起的时代，未来的手艺人会是“自带系统的即插即用USB”，只要你想打造属于自己的品牌，从这本书里就能找到路径和方法，而且还能帮你快速落地。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

自明星营销方程式：自明星就是超级IP / 曹志著. — 北京：电子工业出版社，2016.10
ISBN 978-7-121-29888-2

I. ①自… II. ①曹… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核（2016）第218090号

责任编辑：张月萍

印 刷：中国电影出版社印刷厂

装 订：三河市华成印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编：100036

开 本：720×1000 1/16

印张：12.5

字数：213千字

版 次：2016年10月第1版

印 次：2016年10月第1次印刷

印 数：1~25000册 定价：59.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：010-51260888-819 faq@phei.com.cn。

智多星是一位身怀强悍实战力和学习力的导师，如果你想学习自媒体传播、社群电商的真正干货，一定要看《自明星营销方程式》，因为他就是通过亲身践行书中传授的策略，把自己打造成营销培训界的“自明星网红”！

无忌哥，倚天盟创始人，微信号：xbds168

这是一本可读性、操作性非常强的书，很多工具案例都是新鲜速递来的，启发感很强。作者是个能够随时洞察事物本质的高手，所以文字简单内容却丰富深刻。从宝贝详情心理学到自明星营销术，智多星人如其名，是个电商、微商界的诸葛亮！

吴家淡，AUN防臭袜创始人，微信号：wu68288

社群经济时代，如何成为既红又富的自明星，智多星的实践经验值得借鉴。

刘克亚，克亚营销创始人

站在一个竞争者的角度，我不希望任何人看到这本书。

站在一个分享者的角度，我建议你马上付钱买下此书。

廖桔，桔子会创始人，微信号：353792

一本实操性很强的书，不但适合电商、微商，也适合创业企业打造人物品牌参考。在注意力稀缺的时代，不成为明星很难创业成功。

戴赛鹰，三个爸爸创始人，微信号：daisaiying

智多星是在我2014年提出“自明星”概念以来的众多实践者之一，通过两年的一线实战，他将众人性的秘诀融入到了微信营销中，从0做到了500万元的利润。不可否认，他是虚实结合的实战派。在这本书中他向你透露了诸多营销的秘诀，不管你是希望打造个人品牌，还是做网红、微商，都应该毫不犹豫地买下一本，回去偷偷学习。

秦刚，秦王会创始人，微信号：1111884

自明星是秦王会创造出来的一个关键词，是一种全新的生活方式，如果你想做到轻松赚钱、潇洒生活，自明星无疑是你最佳的选择。而智多星就是用自己活生生地演绎了什么叫“自明星”，他这本书写得非常系统和实战，可以说是让你成为自明星、网红或者超级IP的“非理论书籍”。

王通，秦王会创始人，微信号：248834

《自明星营销方程式》不同于一般的营销理论书籍，它是根据作者曹志自身的实战经历总结而来，以一个全新的角度讲解自明星的成长历程，书中的方法不仅实用，而且颇有拨云见日之感。相信本书将为众多的自媒体创业者提供巨大的指导价值。

刘彬，富士康营销顾问，硕基科技董事长

目录 · Contents

自明星经济时代	1
一、什么是自明星	1
二、为什么要做自明星	2
三、自明星可以做什么	4
第1章 营销自我，创新方程	8
一、别人的粉丝	10
二、吸粉	11
三、转化	12
四、终身价值	13
五、铁杆粉丝	15
第2章 自明星形象包装的7个细节	16
一、自明星形象包装术：路线定位	18
二、自明星形象包装术：微信昵称	24
三、自明星形象包装术：微信头像	25
四、自明星形象包装术：个性签名	30
五、自明星形象包装术：相册背景	30
六、自明星形象包装术：地理位置	31
七、自明星形象包装术：招牌动作	33

第3章 自明星7种价值输出线路	36
一、输出路线：原创文章	37
二、输出路线：原创视频	39
三、输出路线：专业解答	40
四、输出路线：网络电台	41
五、输出路线：案例咨询	42
六、输出路线：采访名人	43
七、输出路线：直播分享	44
第4章 轻松寻找粉丝集聚地	47
一、微信朋友圈	50
二、微信群、QQ群、各种群	50
三、垂直APP	51
四、专业论坛	51
五、电商平台	51
六、课程现场	52
七、百度阵营	52
八、视频网站	53
第5章 匪夷所思的十大吸粉秘诀	54
一、微信群吸粉	59
二、微信朋友圈吸粉	65
三、公众号吸粉	78
四、垂直APP吸粉	88
五、百度吸粉	92
六、病毒视频吸粉	95
七、一个粉丝没有，如何借助媒体联盟吸粉	99
八、用产品做载体，疯狂吸粉	100

九、利用淘宝平台，疯狂吸粉.....	103
十、激活老客户，主动吸粉	107
第6章 粉丝信任推进术.....	109
一、你的收入，与你的影响力成正比.....	110
二、网络中的“信任”递进公式.....	111
三、首度解密什么是信任，信任=彼此在对方大脑里的记忆残留深度.....	113
四、互动，快速制造记忆	113
五、自明星朋友圈日常规划	126
六、自明星个人微信矩阵策略.....	132
第7章 自明星变现转化系统	135
一、转化的四大前提.....	136
二、成交转化的两大秘诀	144
三、成交的障碍只有两个	146
四、自明星成交铁律.....	146
五、价值与价格.....	147
六、自明星的7大变现模型	150
第8章 放大你的粉丝终身价值.....	171
一、粉丝终身价值的重要性	172
二、粉丝终身价值的计算方式.....	173
三、纵向放大终身价值	173
四、横向放大终身价值	177
五、学会将事物“一拆为三”	179
第9章 打造属于自己的1000名铁杆粉丝.....	181
一、为什么需要1000名铁杆粉丝.....	182
二、什么是铁杆粉丝	184

三、如何打造属于自己的1000名铁杆粉丝	184
第10章 自明星营销10大杀手锏策略	186
一、信任推进术2.0版本	187
二、虚空“转场”术，让你的成交轻松自动	187
三、边际策略，快速制造行业影响力	188
四、精神画面书写法	188
五、微信群“自”裂变成交系统	188
六、新粉丝“传递”增粉系统	189
七、“主张”撰写技术	189
八、价值百万的“销售信”撰写技术	189
九、微信群聊天成交法	190
十、YY课程连环成交法	190

自明星经济时代

一、什么是自明星

毋庸置疑，现在是自明星高速发展的时代，为什么这么说？原因很简单，以前的明星大多时候都存在粉丝的脑海里，没有办法直接连接，但是随着移动互联网与智能手机的高速普及，使明星与粉丝之间可以通过微博或者微信快速地建立连接，轻松地让粉丝经济转换成实物经济。

什么是自明星呢？正常来说，明星总是遥不可及的，我们只能通过电视、舞台、网络才能看到或者了解到他们的信息。你知道明星的存在，而明星却不知道你的存在，粉丝永远都只是千千万万个粉丝之一，粉丝永远没有存在感。

而自明星却截然不同，他就生活在我们身边，随时随地可以互动交流，再小的个体，都可以是自明星，为什么这么说？原因很简单，我和你分享一个我的故事。

我18岁的时候，学的是计算机专业，由于我的性格原因，所以对黑客病毒等研究得比较多。有一次我给爸爸展示了一次远程控制入侵的肉鸡的操作，他感到非常的神奇，于是见人就讲，最终家族内和周边的亲朋好友都知道后，他们不管是电脑、手机，还是相机坏了，都会打电话给我（我曾一度因为这件事情而不爽），有的时候甚至是半夜。

他们感觉只要是网络方面，或者电子方面的东西，我都应该懂。

你会发现如果从年龄上来说，在传统的思维里，我永远成为不了明星，或者说18岁的小孩不可能可以影响成人的决定，但是如果你从自明星的角度去思考，却截然相反，在家族这几十人的小圈子里，我就是他们在网络方面的意见领袖，在这个垂直的维度上，我就是自明星。

所以看到这里，你应该了解什么是自明星了，传统思维里我们认为明星就应该是电影明星、歌手、主持人，等等，他们可以影响几百万、上千万的粉丝。

而自明星的思维是，就算你只能影响几十人，那么你在这几十人的心目中就是明星，只要你在他们的垂直维度上有绝活、是精神领袖，那么你就是自明星。

一旦你在某个垂直领域有绝活，你就可以通过网络营销的方式去放大，影响更多人，这个时候你可能会说，我会的很简单，估计别人都会，我不好意思走出去，或者不敢站出来分享。

起初我和你一样有这样的想法，但后来我发现了问题的根源，根源是我们总是不满足自己的现状，所以不管什么事情我们都希望与更厉害的人对比，这样一来总感觉自己懂的是皮毛，所以从这一秒开始，你的思维要逆向思考。

这个世界是多维的，虽然你懂的有很多人都懂了，但是必然还有很多人不懂，你只需要去影响那群不懂的人，并成为他们心目中的意见领袖，这样你所分享提供的价值对于他们来说是巨大的。

举例：在2013—2014年淘宝行业刷单疯狂至极，如果你是一个老淘宝人，可能无法相信很多人还不知道7天螺旋的方法，但是结果偏偏就是这样。2014年12月我在派代分享了一篇文章《智多星：只需三步，直挺豆腐块【绝密！7天后删帖】》，结果被45000多人浏览，同时被几十个电商业内公众号疯狂转发，一举成名。

由此可以证明，你懂的其实还是有很多人不懂，你无须影响比你强的人，只需影响那群需要你的人，因为需要才会产生价值。

二、为什么要做自明星

分享几个2015年发生的事情，或许我们能从中找到一些答案。

① 传统培训机构招生困难导致倒闭，但是自明星个人培训却搞得风声水起。

我是做电商的，业内有很多培训机构，之前都还经营得不错，但是2015年却有很多机构说招生难，甚至曾经在广州赫赫有名的淘系培训机构“小而美”都倒闭，杭州、上海、北京等地都有这样的事情。

而反之，电商圈内巨多的“自明星”人，通过培训、收徒轻松斩获几百万元利润。例如：吴平（电商问答群收入140万元以上）、不战（收徒收入110万元以上）、感恩（代运营直通车收入100万元以上）。

而这些只是你从单一维度看到的自明星收入，还有很多周边不可见收入更是惊人。

② 传统杂志订购量直线下降，《瑞丽时尚先锋》停刊，但是微信自媒体纷纷变现融资。

近日，有媒体证实：《瑞丽》杂志品牌旗下的《瑞丽时尚先锋》于2016年1月停发纸质版刊，但还将保留电子版，并将发展电商业务。

有人说这是纸媒的最后堡垒，一旦被攻破，后面毋庸置疑会连带起蝴蝶效应，不仅仅是杂志，还有报纸、传统电台、电视等都在走下坡路，苦不堪言。

而与此同时，自媒体“罗辑思维”、“大象公社”等统统获得融资，势头生猛。

③ 大牌企业CEO统统走向台前，开各种发布会。

在微博时代之前，你会发现很多企业都只希望默默赚钱，企业的老板是谁根本不知道，或者即使你知道是谁，但是在公众场合，媒体里都看不到他们的身影。

而从乔布斯站台开发布会宣传产品开始，全球各个企业的CEO陆续开始了走发布会的路线，国内就有雷军、罗永浩、陈欧、董明珠、李彦宏，等等。

你真的以为他们仅仅是为了模仿吗？其实并不是他们模仿跟风，而是他们内心深处知道一个道理，以前传统时代，是人们与企业“发生关系”，与产品“发生关系”，而现在移动互联网时代，要阴阳调换，直接让用户和粉丝和CEO“发生关系”，然后粉丝顺便买下这个CEO所发明的产品就非常的轻松。

随着微博微信时代的到来，导致传播与抵达几乎同时发生。以前你只知道你的产品有很多人用，但是并不知道具体谁在用，你与用户没有办法直接联系，而现在

这个时代显然那些能够与用户粉丝直接建立连接的品牌更能活得长远。

我们来总结一下，不知道你是否看出了上面三种现象，它们背后有着共同的特性，那就是“人格化”。这个原本就存在的东西，只是在这个高速发展的信息时代爆发出来了而已。什么意思呢？

从心理学的角度来说，人与公司之间是很难产生情感的，因为公司是冷冰冰的，并且在人的潜意识里知道一个不争的事实，就是公司总有一天会赚你的钱，所以可能从一开始内心就抗拒。

而人与人不同，人与人天然就容易建立情感，人是活的，有温度，有心情，有个性，有思想等等，可以通过互动建立关系，从而达到信任。

只是以前人与人之间不容易那么连接，并且就算你有绝活特长，也很难让更多人知道，因为传统的发声渠道是电视、报纸、杂志等地方，而这些渠道并不是你自己能操控的，所以之前做生意之间的关系更多是公司与公司。

而现在这个时代已经截然不同了，只要你有绝活，学会整个营销体系，就可以通过不同的互联网工具来向这个世界展示，从而获得认可你的粉丝，有了粉丝，自然一切都有了。

所以你就知道为什么上面三种现象会在这个时代爆发出来。传统培训机构，通常都是买数据库，电话销售，会议营销，然后再转化后面的付费课程，这就存在巨大的问题。你可以想象，现在电话推销是极度令人反感的事情，并且现在智能手机直接拦截了很多电话推销的广告，所以导致人员成本高，不好做，而自明星却不同，通过贡献价值获得粉丝的信任，然后随便卖个东西或者课程。而且那就简单很多，因为没有人员成本，并且有时是顺从粉丝的想法开设一个课程，钱直接收了，不需要大量的说服，因为信任已经建立过了。

三、自明星可以做什么

一旦你拥有自己的粉丝，在某个垂直领域拥有影响力，那么可以做的事情可

以说超乎你的想象，即使你可能没有发现，但是事实就是如此，有了粉丝你可以做培训、销售产品、众筹书籍、建立社群，等等。我们通过几个案例来一起了解下做自明星的好处。

案例一：智多星·宝贝详情心理学创始人

本人就是一个活生生的案例，2014年8月我受到“秦刚”老师的启发，开始踏入自明星这条路。前3个月每天写文章，粉丝数量迅速增长，我把从2009年开始做电商的所有经验进行分类，按顺序写出来，每天连载，感觉像写小说一样，因为我的角度独特性，粉丝都看上瘾了，每天都期望知道下一篇会是什么内容，每天晚上都要等到我发布完文章才会睡觉。



随着时间的推移，粉丝也越来越多，截至目前我已经有6万名微信粉丝，1000名弟子，4家控股公司。2015年我赚到了人生的第一个500万元，如果没有选择走自明星这条路，我可能还是在某个公司做运营总监，年薪最多30万，也就是要疯狂奋斗十多年才比得上自明星一年的收入。

案例二：肖森舟《微信营销108招》作者



肖森舟老师，原本是通过电商做茶叶销售的，他的故事也非常传奇。在2014年年底他在“优米网”的一段分享，导致他一炮而红，迅速吸粉，马云都接见过他三次，与马云合影的这张照片中，他身上穿的是花6万元拍卖回来的“马云2号战袍”。不久

推出了“森舟梦想汇”寻找梦想赞助商，赞助他推出自己的第一本书籍《微信营销108招》，书籍还没有开始写，就已经众筹到了127万元，截至目前，梦想赞助商的成员已经超过1300多名，我也是其中一员。后来又成立了“森舟弟子群”每人2万元，目前已经有100多名弟子。

案例三：苏苏·安吉拉儿童发饰创始人

苏苏，真名：席苏莉。一位3个孩子的妈妈，从2009年开始做电商，从事类目是“儿童发饰”，一个客单价极低的项目，夫妻店开始做，从默默无闻做到类目前5名，非常不容易，从2个人变成10人团队，每个月销售额达到30万元（你要知道都是几元的东西累积起来的）。



在2014年年底的一次电商聚会上，她听完我的分享后，与她老公一起约我吃饭，想让我给他们的现状提出一些意见，经过一番了解之后，我发现他们手上握着巨大的金库，只是没有被开启罢了。你想想上淘宝买儿童发饰的都是什么人，几乎都是“宝妈”，不错，她的数据库里有10多万的宝妈信息，但是他们从来没有正式的追销过一次，而是每天都在引新客户进店成交，从营销的角度来说“90%的利润在后端”，如果只是做到了成交，而没有追销，那么等于浪费了巨大的资源。

后来我建议她把淘宝的客户，加为微信好友与她们建立情感，变成粉丝与意见领袖的关系。经过8个月的实战，她的微信从0可以做到25万元左右的销售额，并且不是卖儿童发饰，而是销售一些宝妈需要的产品，这个时候，她的微信不到5000人，后来经过几次优化，现在微信好友超过1万多人，每个月销售额超过70万元，而她的淘宝店铺，依然是每个月不超过30万元。

这就是做“自明星”的巨大威力，一次性买卖做得太累，而依靠影响力，通过粉丝的终身价值赚钱，这就是做自明星的绝妙所在，做自明星你的生意只会越来越大，而不是越来越小，因为粉丝的累积，是叠加过程，苏苏的成功告诉我们，再小的个体，都可以成为自明星。很快她的淘宝和微信可以突破年销售额1000万元，而

她依然很轻松，边旅游边销售。

案例四：斓斓·自媒体明星第一品牌

斓斓，自媒体明星品牌第一人，资深自媒体人，新媒体运营专家，UC百科创始人。她的人生故事充满了励志和传奇。斓斓生活在北京八一电影制片厂部队大院，非常喜欢唱歌跳舞，曾经做过舞蹈演员、主持人、舞蹈老师。因为不满足于单一平静的部队生活，她放弃安逸的工作毅然选择下海经商。

凭借卓越的经商头脑和商业才能，斓斓先后成功运作过北京普尔口腔连锁、蓝与白台湾快餐连锁等项目，利用粉丝营销创造了医疗和餐饮领域的销售奇迹。之后斓斓进军电商童装领域。如今，经过8年的行业历练，她已经成为行业内知名的童装设计师，还是阿里巴巴的金牌童装供应商，旗下拥有15家工厂，年销售额过亿，同时成立了为儿童捐赠为主题的亲子联盟社群，带动了很多粉丝和斓斓一起为贫困留守儿童献出爱心。

2014年，斓斓正式进入微商行业。利用独特的营销模式，她成功打造了中国轻奢第一品牌浪陀腕表，并将其运作上市。随后，她担任米媛生物科技有限公司CEO，带领万人团队再次创下面膜销售神话。

经过多年线上线下的实战历练，斓斓开始在互联网和自媒体方面凸显出自己的自我营销天赋，成为新一代网红、自媒体明星和新媒体实战专家。斓斓受到来自各行业的关注和认可，并引起媒体争相报道。继CCTV《品牌中国行》之后，她还参与录制了郎咸平的《财经郎眼》以及做客广东电视台的《对话好微商》节目。除此之外，她还获得过“十大微商创新人物奖”、“微江湖琅琊榜108将”、“最佳微商榜样奖”、“网红奥斯卡”、“十大新微商网红”等众多荣誉。

如今，斓斓再次出发，成立斓斓国际文化传播有限公司。公司汇聚整合各行资源，凝聚互联网行业精英，旨在为企业、团队、个人提供全面的营销策划和互联网推广服务。凭借创始人斓斓多年的行业实战经验和领导能力，斓斓国际文化传播有限公司打造出众多网红、自媒体明星，并帮助客户实现梦想完成销售业绩和营销方案！

第1章

营销自我，创新方程