



粉丝 日破百万 的秘诀

微信公众号吸粉方法、技巧与案例

付振乾◎著



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

粉丝日破百万 的秘诀

微信公众号吸粉方法、技巧与案例

付振乾◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

粉丝日破百万的秘诀：微信公众号吸粉方法、技巧
与案例 / 付振乾著. — 北京：人民邮电出版社，
2016.8

ISBN 978-7-115-43090-8

I. ①粉… II. ①付… III. ①网络营销 IV.
①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第162916号

内 容 提 要

随着移动互联网时代的到来，微信力量的不断壮大，越来越多的机构和个人想通过微信公众平台扩大自己的影响力。可想而知，在这个粉丝经济时代，无论是企业还是个人公众号，谁赢得了粉丝谁就获得了社会红利。

本书是一本全面解读微信公众号“吸粉”“涨粉”方法的书籍，共分为5部分，分别从微信公众号基础知识、公众号的打造、推广和维护以及实战案例分析等5个方面全面阐述了“吸粉”“涨粉”的要点和诀窍，内容包括公众号的定位、名字的起法、内容的设置、编排和管理，以及各种推广技巧和维护方法等。

本书理论与实践相结合，将粉丝经济思想贯穿始末，为广大读者指出了正确的方向，可以说是集方法、技巧、案例于一体，内容通俗易懂，实用价值高，是所有公众号经营者不可错过的好书。

◆ 著 付振乾

责任编辑 李士振

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>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：720×960 1/16

印张：16

2016年8月第1版

字数：328千字

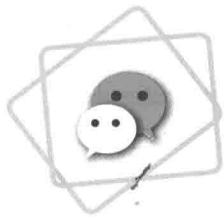
2016年8月北京第1次印刷

定价：49.80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：京东工商广字第8052号



序

人多的地方肯定离不开商业，离不开赚钱与盈利，微信公众号亦是如此。在移动互联网趋势下，70%的手机用户均开通了微信，上至六七十岁的老年人，下至七八岁的小学生，腾讯微信用户数量在与日俱增。而用户即是消费者，人群的数量从某种程度上也决定了财富的数量。微信营销时代的到来让无数人看清了一个事实：虽然错过了淘宝和微博时代，但没有人天天上淘宝，没有人天天刷微博，而实实在在有人天天上微信。只要牢牢抓住微信营销这一渠道，终究会挖得生命中的一桶金。随着微信公众号影响力的不断扩大，各种类似“90后大学生创业，开发公众号月入上百万”的消息席卷了人们的视野。但同时也有人说，微信公众号没有那么简单，操作复杂不说，还要天天找内容、编辑和发送文章。而且这还不够，想要运营好公众号就少不了推广，推广还看不出效果；不但如此，还要想着法儿地跟用户互动，解答他们提出的问题……

不可否认，公众号推广运营的过程中难免会遇到各种各样的问题，但不管做什么事情，想要成功肯定需要一定的付出。假如摆在你面前的是一摞金子，你肯定会不遗余力地将它搬回家藏起来，累

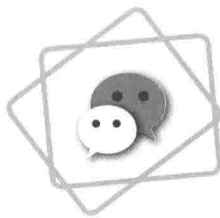


死了也不会叫苦。当然，只靠蛮力是不行的，公众号的推广讲究一定的技巧和方法，有的人看别人挣钱眼红，自己不管三七二十一就开通一个公众号，结果不但没有成功吸引到粉丝，反而浪费了大量人力、物力，这就是典型的定位不明确造成的。想要做好公众号推广，我们首先要做的就是明确定位，包括盈利模式、目标人群、核心产品和营销策略的定位等；接着就要做好内容，好内容是公众号吸粉的基础。然后就是推广工作了，推广的渠道有很多，包括微信自身所带的各种功能和一系列自媒体平台等。不管用哪种方式进行推广，目的就是真正吸引到你的粉丝。需要注意的是，粉丝管理不好也会出现掉粉的现象，所以还要掌握一定的粉丝管理技巧……

公众号运营不是一朝一夕就能吸粉百万，粉丝即便到手也不是马上就能变现的，不仅如此，利用公众号营销时还很容易陷入一些误区。为帮助广大公众号运营者摆脱困境，掌握公众号运营的技巧和方法，我们特意推出了此书。如果你想快速建立一个受粉丝欢迎的公众号，如果你想在短时间内吸引到数万名粉丝，如果你想让粉丝愿意看你的内容、分享你的内容，甚至想让粉丝帮你圈粉……就请你翻开本书。

本书是一本全面解读微信公众号吸粉涨粉方法的书籍，分别从

微信公众号基础知识、公众号的打造、推广和维护四个方面全面阐述了吸粉涨粉的要点和诀窍，内容包括公众号的定位，内容的设置、编排和管理，以及各种推广技巧和维护方法等。同时介绍了常见的公众号运营误区以及各行各业微信公众号成功吸粉的技巧和案例。能帮助广大读者真正掌握公众号推广的技巧，避免走进误区和陷阱，同时参考各行业的典型案例，总结经验，找到属于自己的推广方法。可以说本书集方法、技巧、案例于一体，内容通俗易懂，实用价值高，是所有公众号经营者不可错过的好书。



Chapter

01

认识微信公众号， 走好吸粉第一步

- 1.1 做好吸粉准备，了解微信公众号常识 / 2
 - 1.1.1 微信公众平台的优势 / 2
 - 1.1.2 微信公众号的分类 / 5
 - 1.1.3 微信公众号的五大疑问 / 7
 - 1.1.4 微信公众号的价值 / 10
 - 1.1.5 微信公众号的绝对优势 / 13
 - 1.1.6 个人微信 VS 微信公众平台 VS 微博 / 15
 - 1.1.7 公众号运营常见问题解析 / 18
- 1.2 吸粉利器，高质量公众号必备基因 / 22
 - 1.2.1 具备互联网思维 / 22
 - 1.2.2 学会借势营销 / 24
 - 1.2.3 辨别真假粉丝 / 26
 - 1.2.4 掌握粉丝心理 / 27
 - 1.2.5 把控粉丝黏性 / 30
- 1.3 吸粉失败，公众号常见死因解析 / 32
 - 1.3.1 主观态度问题 / 32
 - 1.3.2 运营操作问题 / 34

Chapter

02

打造吸睛公众号，
轻松俘获粉丝心

- 2.1 五步做好定位，吸粉不是难题 / 44
 - 2.1.1 第一步：找到盈利模式 / 44
 - 2.1.2 第二步：锁定目标人群 / 47
 - 2.1.3 第三步：提炼核心产品 / 48
 - 2.1.4 第四步：制定营销策略 / 49
 - 2.1.5 【案例详解】精英阶层的定位法则 / 51
- 2.2 名字响亮，粉丝不由自主去加你 / 52
 - 2.2.1 公众号命名唯一的规则 / 52
 - 2.2.2 公众号起名的4大原则 / 56
 - 2.2.3 公众号起名的8个技巧 / 58
 - 2.2.4 选择一个吸引人的头像 / 65
 - 2.2.5 【案例详解】“视觉志”尽情发挥名字魅力 / 69
- 2.3 做优质内容，通过传播疯狂吸粉 / 71
 - 2.3.1 好内容的四大要素 / 71
 - 2.3.2 采集内容的渠道 / 73
 - 2.3.3 如何写好内容标题 / 77
 - 2.3.4 必知6大写作技巧 / 80
 - 2.3.5 原创内容的创作技巧 / 84
 - 2.3.6 公众号转载文章要注意的问题 / 86
 - 2.3.7 容易被分享的文章的特点分析 / 88
 - 2.3.8 【案例详解】“绝味鸭脖”打造接地气内容 / 90
- 2.4 注重编排形式，让粉丝一看就着迷 / 92
 - 2.4.1 技巧一：图文并茂 / 92
 - 2.4.2 技巧二：置入声音 / 94

Chapter

02

打造吸睛公众号，
轻松虏获粉丝心

- 2.4.3 技巧三：视频播放 / 97
- 2.4.4 技巧四：软文广告的植入要合理 / 101
- 2.4.5 【案例详解】有声有色的国家博物馆 / 103

2.5 公众号管理细节，从点滴赢取粉丝心 / 104

- 2.5.1 实施用户管理 / 104
- 2.5.2 进行素材管理 / 106
- 2.5.3 如何设置自动回复 / 107
- 2.5.4 广告主与流量主 / 110
- 2.5.5 不可不知的群发功能 / 114
- 2.5.6 如何做用户分析 / 116
- 2.5.7 如何做图文分析 / 118
- 2.5.8 【案例详解】小米“阿黎笔记”的精彩自动回复 / 120

Chapter

03

做好引流推广，
全面引爆粉丝群

- 3.1 爆破营销，一举引爆粉丝 / 124
 - 3.1.1 什么叫爆破营销 / 124
 - 3.1.2 线上爆破营销活动 / 127
 - 3.1.3 线下爆破营销活动 / 128
 - 3.1.4 【案例详解】呷哺呷哺线下营销法 / 130
- 3.2 腾讯体系，就这样引流聚粉 / 131
 - 3.2.1 QQ 群引流 / 131
 - 3.2.2 QQ 空间引流 / 133
 - 3.2.3 QQ 邮件引流 / 134
 - 3.2.4 微信群引流 / 136

Chapter

03

做好引流推广，
全面引爆粉丝群

- 3.2.5 微信朋友圈引流 / 139
- 3.3 微信功能，吸粉的加速器 / 142
 - 3.3.1 【二维码】 / 142
 - 3.3.2 【摇一摇】 / 144
 - 3.3.3 【漂流瓶】 / 145
 - 3.3.4 【附近的人】 / 146
 - 3.3.5 【案例详解】招商银行的“漂流瓶”营销活动 / 148
- 3.4 自媒体平台，集中全力推广 / 149
 - 3.4.1 博客推广 / 149
 - 3.4.2 微博推广 / 151
 - 3.4.3 豆瓣推广 / 153
 - 3.4.4 百度推广 / 155
 - 3.4.5 网站推广 / 156
 - 3.4.6 论坛推广 / 158
 - 3.4.7 线上线下整合推广 / 159
 - 3.4.8 APP 推广 / 161
 - 3.4.9 用阿里系平台引流 / 162
- 3.5 其他推广方式，吸引潜在粉丝 / 164
 - 3.5.1 利用门户网站的细分板块 / 164
 - 3.5.2 视频引流的强大作用 / 165
 - 3.5.3 短信推广有妙招 / 167
 - 3.5.4 线下活动更具看点 / 168
 - 3.5.5 不容忽视的推广误区 / 169
 - 3.5.6 【案例详解】中国银行北京分行的活动推广法 / 171

Chapter

04

加大维护力，创
造死忠粉丝军

- 4.1 互动交心，做好粉丝沟通 / 174
 - 4.1.1 和粉丝有效互动 / 174
 - 4.1.2 推送有营养的信息 / 176
 - 4.1.3 利用微社区收集意见 / 178
 - 4.1.4 【案例详解】南方航空的沟通术 / 183
- 4.2 暖心活动，燃烧粉丝激情 / 184
 - 4.2.1 举办精彩活动 / 184
 - 4.2.2 发送优惠券 / 186
 - 4.2.3 适当发送红包 / 189
 - 4.2.4 用网页小游戏增强参与感 / 194
 - 4.2.5 有奖问答挑起好奇心 / 197
 - 4.2.6 【案例详解】扬州市福建商会的豪礼大放送 / 199
- 4.3 品牌服务，提高粉丝转化率 / 201
 - 4.3.1 全力做好产品品质 / 201
 - 4.3.2 用心打造价值诱惑 / 203
 - 4.3.3 提供极致体验 / 204
 - 4.3.4 鼓励粉丝参与 / 206
- 4.4 这些错误不能犯，一着不慎就掉粉 / 208
 - 4.4.1 别让态度成为绊脚石 / 208
 - 4.4.2 企业的 7 个思维禁忌 / 210
 - 4.4.3 企业运营的常犯错误 / 213
 - 4.4.4 企业公众号营销常犯的错误的 / 215
 - 4.4.5 【案例详解】奢侈品牌 Burberry 变成 Buberrey / 217

**Chapter
05**
**实战各类公众
号，吸粉就是
这么容易**

- 5.1 互联网行业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 220
- 5.2 服装行业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 222
- 5.3 餐饮行业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 224
- 5.4 旅游业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 226
- 5.5 传媒业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 229
- 5.6 制造业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 231
- 5.7 美容业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 233
- 5.8 房地产行业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 235
- 5.9 教育行业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 237
- 5.10 医疗行业公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 239
- 5.11 校园类公众号成功吸粉技巧与案例分析 / 241



1.1

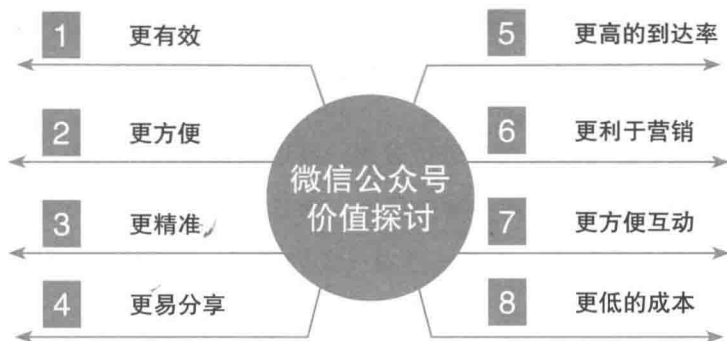
做好吸粉准备，了解微 信公众号常识



1.1.1

微信公众平台的优势

微信公众平台是以微信为基础而增加的功能平台，无论是个人还是企业，都可以在微信公众平台上申请一个微信公众号，以此来与目标群体进行文字、图片或语音等方面的互动和沟通。



更有效

微信公众平台的用户来源于微信用户，如果用户的朋友和家人开通了微信业务，那么用户就可以通过手机通讯录来添加这些朋友和家人。由此可见，微信属于熟人社交平台，其内部小众传播的信任度和到达率都是其他社交平台无法比拟的。由于微信用户的真实性和高价值性，其传播的有效性特别高，甚至有媒体这样说：“微信 1 万个听众相当于新浪微博的 100 万粉丝。”这句话可能稍微夸张了一点，但也是有一定道理的。

更方便

与 PC 端相比，手机具有便于随身携带的特性，加上微信在社交和地理位置等方面的天然优势，使得移动端商家在营销时非常便利。不仅如此，与



与 PC 端相比，手机随身携带，非常方便



App 相比，微信公众平台无需专门下载和安装，具有很大的便利性。

更精准

微信公众平台可以对用户进行分组，然后利用超级二维码，在二维码中添加投放广告渠道来获取用户群的属性，由此所产生的营销和服务更加个性化和精准。

更易分享

移动互联网技术使得信息的传递变得更加方便，人们的碎片化时间得到了充分利用。而微信则利用其特有的对讲功能，打破了传统的文本传输，使得文字、图片、声音和视频等媒体传播方式得以实现，用户的所见所闻也变得更易分享；除了聊天以外，用户还可以利用朋友圈来转载、转发或者直接 @ 分享给好友。

更高的到达率

微信公众平台可以实现一对多的传播，使得内容和信息的到达率更高，是企业宣传推广的有力武器。由于微信公众平台可以将消息直接推送至手机，其消息的送达率和可观看率将近百分之百。在这种情况下，众多企业和个人可以植入广告进行推广，利用公众号的高认可度和高到达率获得理想的效果。

更利于营销

微信的“摇一摇”、“漂流瓶”和“附近的人”均用到了 LBS 服务，这是一种通过手机定位获取用户地理位置的功能性服务，只要用户分享时选





择地理位置，就可以将自己的所在位置展现给好友。而商家一旦获取到地理位置信息，就可以做出基于地理位置的有效推送，将用户吸引到距离最近的线下店铺，从而实现精准营销。

更方便互动

与其他网络媒介相比，微信作为一款社交软件，不仅信息推送及时，而且有利于用户的沟通和互动。微信公众号不仅可以帮助企业向粉丝推送信息，还能提供刮刮卡、大转盘等活动功能，为营销提供了更强的互动性。

更低的成本

过去，客户一旦跨出店铺，想要与之产生联系只能依靠打电话或者发短信，如今，微信公众平台却将客户聚集到了一起，企业可以统一向所有客户推送消息，让客户对产品了解得更加深刻。不仅如此，过去企业需要反复投放媒体广告才能留住客户，但广告的成本很高，而现在利用微信公众平台进行推广，不仅节省了广告预算，还可以与客户保持持续的联系。

1.1.2

微信公众号的分类

微信公众号指的是企业或个人在微信公众平台上所申请的应用账号，这个应用账号是和QQ账号互通的。商家利用微信公众号可以在微信公众平台上与特定的人群进行文字、图片、语音和视频等的互动和沟通。那么微信公