

打造爆款文章、快速吸粉涨粉、实现商业变现！

○ 微信公众号运营与推广应该**这么玩**！

“内容”从基础走起，简单易学，新手启航！  
“运营”从技巧出发，纯粹干货，高手速成！



从零开始学

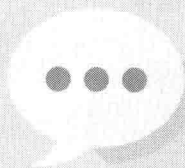
微信公众号

运营推广

叶龙 编著



清华大学出版社



从零开始学  
**微信公众号**  
运营推广



叶龙 编著

清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

如何进行公众号的选择、用户的定位、正文的创作，以及数据分析？

如何展开公众号的营销、粉丝的导流、人气的暴涨，以及商业变现？

书中有两条线，从零开始帮助读者成功打造属于自己的微信公众号！

一是内容线，分别从商业的变现、标题的取名、图片的选择、正文的编辑、版式的优化和数据的分析，帮助读者从入门到精通公众号的运营。

二是实战线，通过今日头条、一点资讯、搜狐等平台推文导粉、策划征稿活动等案例，掌握微信运营干货内容，及早赢利变现赚钱。

本书实用性强，适合于公众号的创业者、管理者、运营者等人群阅读。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

从零开始学微信公众号运营推广/叶龙编著. —北京：清华大学出版社，2017

ISBN 978-7-302-47035-9

I. ①从… II. ①叶… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 101910 号

责任编辑：杨作梅

装帧设计：杨玉兰

责任校对：张彦彬

责任印制：沈 露

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质量反馈：010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者：北京鑫丰华彩印有限公司

装 订 者：三河市溧源装订厂

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm 印 张：16.25 字 数：320千字

版 次：2017年6月第1版 印 次：2017年6月第1次印刷

印 数：1~3000

定 价：39.80元

---

产品编号：073411-01

## ■ 写作驱动

无论是在传统网络时代，还是在目前的移动互联网时代，网络营销代替传统营销一直是主流，只是营销的方式或工具在发生着变化。比如，微信兴起，微信公众号成了营销和创业的工具；同时以今日头条为代表的新媒体平台崛起，也点燃了内容电商时代的来临。

基于网络营销的成熟、稳定的市场和未来的发展大势，如：公众号将从 2000 多万向亿级发展，今日头条拥有 5 亿用户，内容电商开始崛起，为了让更多的创业或运营入门者快速入行，笔者团队根据自身的运营经验，特别策划了本套“从零开始学运营”系列丛书，帮助大家快速上手，用最短的时间掌握营销技巧，实现商业变现！

本套丛书分为以下四本。

- 《从零开始学网络营销和推广》
- 《从零开始学微信公众号运营推广》
- 《从零开始学新媒体运营和推广》
- 《从零开始学内容电商运营和推广》

## ■ 本书内容

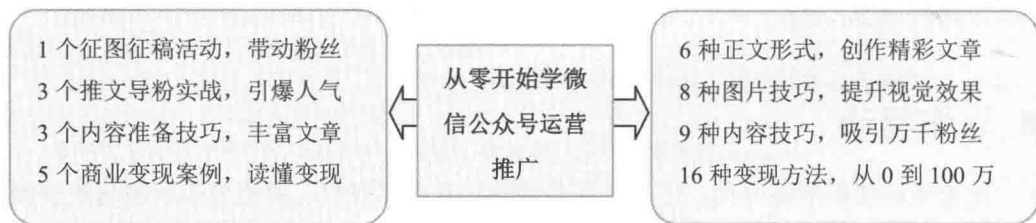
本书是丛书的第 2 本，具体内容如下。

- 第 1 章 运营者入门——选择、注册和认证
- 第 2 章 变现和赚钱——如何从 0 到 100 万
- 第 3 章 决定打开率——标题的取名和优化
- 第 4 章 决定美观度——图片的选取和优化
- 第 5 章 决定停留率——正文的编辑和优化
- 第 6 章 决定欣赏率——版式的编辑和优化
- 第 7 章 数据的分析——用户内容的精准营销

书中从微信运营入门开始，以商业变现为驱动，重点讲解了标题的取名、图片的选择、正文的编辑、版式的优化和数据的分析，帮助读者一书在手，运营无忧。

本书作为微信公众号运营与推广的终极秘术，从最简单的微信公众号基础知识开始讲起，尽量以最简单、易懂的方式进行描述，并搭配图示讲解，让整个知识结构清

晰，让读者能够轻松读懂并掌握公众号运营与推广的方法。本书内容图解如下。



## ■ 本书特色

(1) 图文结合，详细说明。笔者通过图片+步骤的方式，详解微信公众号运营与推广的实战操作过程。

(2) 案例丰富，实战性强。书中不仅涵盖了各种微信公众号运营以及商业变现的相关案例，还有不少操作步骤，通过实战操作，帮助、指导读者彻底认识、玩转微信公众号运营与推广。

(3) 特色鲜明，性价比高。本书有7个章节、6个实战案例、10个专家提醒、80个图解、390多幅图片，让新手从中感受到微信公众平台运营与推广的神奇之处，并通俗易懂地进行学习，从新手到高手、从高手到专家。

## ■ 作者

本书由叶龙编著，参与编写的人员还有苏紫荣、刘胜璋、刘向东、刘松异、刘伟、卢博、周旭阳、袁淑敏、谭中阳、杨端阳、李四华、王力建、柏承能、刘桂花、柏松、谭贤、谭俊杰、徐茜、刘嫔、苏高、柏慧等人，在此一并表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有不足和疏漏之处，敬请广大读者批评、指正，交流与沟通请联系微信：157075539。

编者



# 目录

|                                    |                                     |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| <b>第1章 运营者入门——选择、注册和认证</b> .....1  | <b>第2章 变现和赚钱——如何从0到100万</b> .....39 |
| 1.1 揭秘微信公众号.....2                  | 2.1 8种主流变现赚钱的方法.....40              |
| 1.1.1 了解：微信公众号是什么.....2            | 2.1.1 第一种：电商盈利.....40               |
| 1.1.2 价值：公众号拥有的价值.....2            | 2.1.2 第二种：流量广告.....41               |
| 1.2 选择微信公众号.....6                  | 2.1.3 第三种：点赞打赏.....44               |
| 1.2.1 类型：公众号的3种类型.....6            | 2.1.4 第四种：付费会员.....46               |
| 1.2.2 功能：了解公众号的功能.....7            | 2.1.5 第五种：品牌代理.....47               |
| 1.2.3 思考：选择公众号前的思考.....10          | 2.1.6 第六种：微商代理.....48               |
| 1.2.4 反问：选择公众号前的反问.....11          | 2.1.7 第七种：软文广告.....48               |
| 1.2.5 建议：选号可供参考的方法.....12          | 2.1.8 第八种：付费阅读.....49               |
| 1.3 注册微信公众号.....13                 | 2.2 8种特色变现赚钱的方法.....50              |
| 1.3.1 个人资料：注册个人主体公众号需要准备的资料.....13 | 2.2.1 第一种：在线教学.....50               |
| 1.3.2 企业资料：注册企业主体公众号需要准备的资料.....17 | 2.2.2 第二种：数据提供.....52               |
| 1.3.3 个人注册：个人主体微信公众号的注册.....18     | 2.2.3 第三种：图书出版.....52               |
| 1.3.4 企业注册：企业主体微信公众号的注册.....22     | 2.2.4 第四种：商家赞助.....53               |
| 1.4 认证微信公众号.....24                 | 2.2.5 第五种：增值插件.....54               |
| 1.4.1 准备：公众号认证前的资料准备.....25        | 2.2.6 第六种：引流平台.....55               |
| 1.4.2 认证：正式进行微信公众号认证.....27        | 2.2.7 第七种：付费引流.....55               |
|                                    | 2.2.8 第八种：APP开发.....55              |
|                                    | 2.3 掌握变现赚钱的流程方式.....57              |
|                                    | 2.3.1 实力担当：内容生产.....57              |
|                                    | 2.3.2 人气担当：吸粉引流.....58              |
|                                    | 2.3.3 科学依据：数据分析.....61              |
|                                    | 2.3.4 吸金利器：实现变现盈利.....62            |
| <b>第3章 决定打开率——标题的取名和优化</b> .....65 |                                     |
| 3.1 标题拟定：决定打开率与阅读量的关键.....66       |                                     |

|                                  |            |                               |     |
|----------------------------------|------------|-------------------------------|-----|
| 3.1.1 注意：拟写标题前须注意的事项 .....       | 66         | 4.1.1 色彩：图片颜色要舒适 ....         | 114 |
| 3.1.2 满足：好标题可以满足读者的6种需求 .....    | 70         | 4.1.2 大小：图片大小要合适 ....         | 115 |
| 3.1.3 常用：拟写常用标题的方法 .....         | 74         | 4.1.3 多少：使用单图还是多图 .....       | 116 |
| 3.1.4 实用：拟写实用标题的方法 .....         | 81         | 4.1.4 修饰：图片精美需要PS一下 .....     | 119 |
| 3.2 引流涨粉：利用今日头条推文导粉 .....        | 86         | 4.1.5 特色：制造多彩的二维码 .....       | 120 |
| 3.2.1 第一步：准备入驻今日头条平台 .....       | 86         | 4.1.6 冲击力：长图文带来强烈的视觉震撼 .....  | 123 |
| 3.2.2 第二步：正式入驻今日头条平台 .....       | 89         | 4.1.7 动态：动图更具动感效果 .....       | 124 |
| 3.2.3 第三步：撰写推送软文文章导粉 .....       | 94         | 4.1.8 标记：图片加水印自动推广 .....      | 124 |
| 3.2.4 第四步：查看文章的相关数据 .....        | 97         | 4.2 引流涨粉：利用一点资讯平台推文导粉 .....   | 126 |
| 3.2.5 第五步：分析文章的详细数据 .....        | 98         | 4.2.1 第一步：入驻前的相关准备 .....      | 126 |
| 3.2.6 第六步：查看、分析头条号指数 .....       | 100        | 4.2.2 第二步：正式入驻一点资讯平台 .....    | 128 |
| 3.3 商业变现：流量广告+电商盈利 .....         | 105        | 4.2.3 第三步：文章的撰写与发布 .....      | 133 |
| 3.3.1 汇聚资源：流量广告 .....            | 105        | 4.2.4 第四步：文章发布之后相关数据的分析 ..... | 140 |
| 3.3.2 出售商品：电商盈利 .....            | 106        | 4.2.5 经验一：在图片中添加公众号导粉 .....   | 145 |
| 3.3.3 流量转化：流量变现的多种方式 .....       | 108        | 4.2.6 经验二：在图片中添加推广内容导粉 .....  | 146 |
| <b>第4章 决定美观度——图片的选取和优化 .....</b> | <b>113</b> | 4.3 商业变现：商业赞助+线下活动 .....      | 146 |
| 4.1 图片展示：提升人气的视觉力量 .....         | 114        | 4.3.1 获得支持：商业赞助 .....         | 147 |
|                                  |            | 4.3.2 聚集人气：线下活动 .....         | 147 |

|                                       |            |                                       |            |
|---------------------------------------|------------|---------------------------------------|------------|
| 4.3.3 活动转化：活动变通的<br>多种方式 .....        | 148        | 5.3 商业变现：在线教学+图书<br>出版 .....          | 181        |
| <b>第5章 决定停留率——正文的<br/>编辑和优化 .....</b> | <b>149</b> | 5.3.1 传授知识：在线教学 .....                 | 181        |
| 5.1 正文运营：形式、编辑和发布 .....               | 150        | 5.3.2 文章力量：图书出版 .....                 | 182        |
| 5.1.1 形式：6种不同形式的<br>文章 .....          | 150        | 5.3.3 教育转化：教育变通的<br>多种方式 .....        | 183        |
| 5.1.2 准备：3个准备让内容<br>更丰富 .....         | 153        | <b>第6章 决定欣赏率——版式的<br/>编辑和优化 .....</b> | <b>185</b> |
| 5.1.3 决胜：9个技巧让内容<br>称王 .....          | 155        | 6.1 版式运营：栏目、风格和编辑 .....               | 186        |
| 5.1.4 细心：推送文章前需要<br>注意的两点 .....       | 158        | 6.1.1 基础：设置公众号栏目 .....                | 186        |
| 5.1.5 开头：5招助力文章<br>开头的创作 .....        | 159        | 6.1.2 吸睛：10个方法提升<br>吸睛效果版式 .....      | 189        |
| 5.1.6 中间：5招助力文章<br>中间的创作 .....        | 160        | 6.1.3 作用：头尾版式的作用 .....                | 194        |
| 5.1.7 结尾：3招助力文章<br>结尾的创作 .....        | 162        | 6.1.4 扩充：超实用第三方<br>编辑器介绍 .....        | 195        |
| 5.2 引流涨粉：策划图书征图征稿<br>活动 .....         | 163        | 6.2 引流涨粉：借助搜狐公众平台<br>推文导粉 .....       | 196        |
| 5.2.1 第一步：活动开展前的<br>准备工作 .....        | 163        | 6.2.1 第一步：入驻平台前的<br>资料准备 .....        | 197        |
| 5.2.2 第二步：注册、登录<br>营销系统 .....         | 164        | 6.2.2 第二步：正式入驻搜狐<br>公众平台 .....        | 197        |
| 5.2.3 第三步：创建活动与<br>设置相关内容 .....       | 167        | 6.2.3 第三步：撰写推送软文<br>文章导粉 .....        | 203        |
| 5.2.4 第四步：后台相关管理<br>工作 .....          | 175        | 6.2.4 第四步：查看并分析<br>文章的阅读数据 .....      | 208        |
| 5.2.5 须谨记：注重图书与<br>图片风格的统一 .....      | 180        | 6.2.5 第五步：在搜狐平台添加<br>公众号广告栏 .....     | 211        |
|                                       |            | 6.2.6 第六步：在搜狐平台添加<br>电商链接 .....       | 212        |
|                                       |            | 6.3 商业变现：商城推广+APP<br>推广 .....         | 213        |



|  |                             |     |       |                             |     |
|--|-----------------------------|-----|-------|-----------------------------|-----|
| 6.3.1                                    | 多个平台：商城推广 .....             | 213 | 7.2.3 | 语言：了解平台粉丝的<br>语言数据分布 .....  | 227 |
| 6.3.2                                    | 相互宣传：APP 推广 .....           | 214 | 7.2.4 | 地域：了解平台粉丝的<br>地域分布数据 .....  | 228 |
| 6.3.3                                    | 推广转化：推广变现的<br>多种方式 .....    | 214 | 7.2.5 | 数据表：了解数据表的<br>作用 .....      | 230 |
| <b>第 7 章 数据的分析——用户内容的<br/>精准营销</b> ..... |                             | 217 | 7.3   | 洞悉需求：给粉丝提供其<br>最想要的东西 ..... | 230 |
| 7.1                                      | 关注用户：公众平台背后的<br>相关数据 .....  | 218 | 7.3.1 | 观察：从粉丝消息中<br>分析其需求 .....    | 230 |
| 7.1.1                                    | 意义：关注公众号数据的<br>意义 .....     | 218 | 7.3.2 | 小时报：进行“小时报”<br>的消息分析 .....  | 231 |
| 7.1.2                                    | 汇总：分析昨日关键<br>指标 .....       | 218 | 7.3.3 | 日报：进行“日报”的<br>消息分析 .....    | 234 |
| 7.1.3                                    | 新增：查看平台粉丝<br>新增人数 .....     | 219 | 7.3.4 | 周报：进行“周报”的<br>消息分析 .....    | 235 |
| 7.1.4                                    | 取消关注：查看平台<br>粉丝取消关注人数 ..... | 222 | 7.3.5 | 月报：进行“月报”的<br>消息分析 .....    | 237 |
| 7.1.5                                    | 净增：查看平台粉丝<br>净增人数 .....     | 223 | 7.4   | 图文分析：分析图文消息了解<br>图文效果 ..... | 238 |
| 7.1.6                                    | 累积：查看平台累积<br>人数 .....       | 224 | 7.4.1 | 查看：查看所有图文<br>消息数据的方法 .....  | 238 |
| 7.1.7                                    | 详细：查看粉丝详细<br>数据 .....       | 225 | 7.4.2 | 发现：从图文群发中<br>发现商机 .....     | 239 |
| 7.2                                      | 用户画像：进行平台用户<br>画像分析 .....   | 225 | 7.4.3 | 单篇：单篇图文详情<br>数据分析 .....     | 240 |
| 7.2.1                                    | 意义：了解粉丝对平台的<br>意义 .....     | 226 | 7.4.4 | 分析：全部图文分析之<br>“日报” .....    | 242 |
| 7.2.2                                    | 性别：了解粉丝的性别<br>比例数据 .....    | 226 | 7.4.5 | 统计：全部图文统计之<br>“小时报” .....   | 244 |

|                                |     |                                |     |
|--------------------------------|-----|--------------------------------|-----|
| 7.5 其他分析：进行其他功能的<br>数据分析 ..... | 246 | 7.5.3 功能三：多客服数据<br>功能的分析 ..... | 249 |
| 7.5.1 功能一：菜单功能的<br>分析 .....    | 246 | 7.5.4 功能四：投票管理<br>数据的分析 .....  | 249 |
| 7.5.2 功能二：接口功能的<br>分析 .....    | 248 | 7.5.5 功能五：卡券功能数据的<br>分析 .....  | 250 |



# 第 1 章

## 运营者入门——选择、注册和认证



学前提示

近年来，微信公众号运营已经大热，不论是在传统商家、企业，还是个人群体中，都有人相继进军微信公众营销领域。要想开启微信公众平台运营，掌握一些最基本的微信公众平台知识是必不可少的。本章将为大家介绍微信公众号运营的入门知识。



要点展示

- ▶ 揭秘微信公众号
- ▶ 选择微信公众号
- ▶ 注册微信公众号
- ▶ 认证微信公众号



## 1.1 揭秘微信公众号

伴随着微信的火热发展，微信公众平台也相应诞生。越来越多的商家、企业、个人都申请开通微信公众平台，用于营销或者其他用途。微信公众平台逐渐成为商家进行商业营销以及我们日常生活中获取信息不可或缺的一部分。

接下来为广大读者介绍微信公众平台的相关知识。

### 1.1.1 了解：微信公众号是什么

微信公众号是一种应用账号，是广大商家企业、开发者或者个人通过在微信的微信公众平台上注册的用于跟自己特定的客户群体进行沟通交流的一个账号。

微信公众号账户拥有者在跟自己特定客户群体进行交流的时候可以采用多样的方式去沟通，具体的交流方式如图 1-1 所示。

这种交流方式更加生动、全面，大大增加了商家企业、个人群体与客户对象之间的互动，从而得到更好的交流效果。因此，微信公众平台成为各商家、个人进行微信营销的一个重要平台。

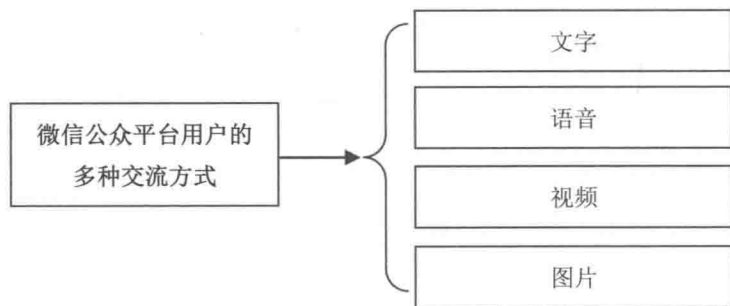


图 1-1 微信公众平台用户的多种交流方式

### 1.1.2 价值：公众号拥有的价值

微信公众号凭借自身的优势，得到了众多用户的青睐，用户数量逐日增长，成为当今互联网行业中一种不可或缺的营销方式。

微信公众号给商家、企业的营销提供了一个全新的销售渠道，拓宽了销售范围。同时，微信公众号为广大商家用户提供了信息管理、客户管理等功能，使得商家与客户之间的交流性、互动性变得更强，交流性、互动性变得更强，在很大程度上增加了客户的黏度。

当我们进入微信公众平台的首页时，可以看见如图 1-2 所示的一个微信公众平台官网首页的宣传语。



图 1-2 微信公众平台官网首页的宣传语

对于微信公众平台首页的“再小的个体，也有自己的品牌”这句宣传语，我们可以理解为微信公众平台旨在给每一个微信公众号用户提供一个发挥自我价值的机会，创造更大的效益。

企业、商家及个人，要想借助微信公众号更好地进行营销，发挥价值，首先就需要清楚微信公众号能为运营者提供哪些价值。微信公众号可以为运营者提供 6 个方面的价值，具体如图 1-3 所示。

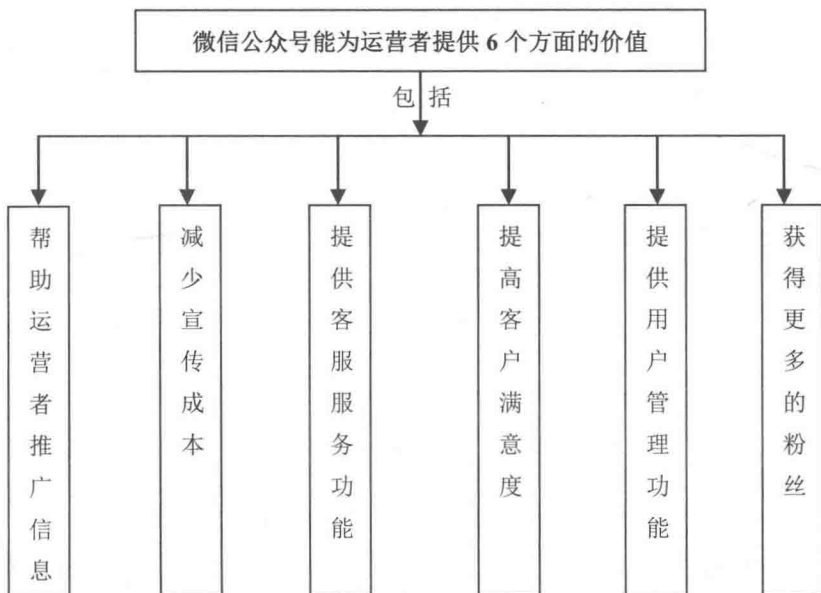


图 1-3 微信公众号能为运营者提供 6 个方面的价值



### 1. 帮助运营者推广信息

运营者在借助微信公众号与客户进行交流、沟通时，能够传递出想要让客户知道的企业信息。这些信息可以是运营者品牌的，也可以是运营者产品的。运营者如果想要保持客户的支持度，就必须向客户提供有价值的信息。

### 2. 减少宣传成本

商家、机构或者个人用户在使用微信公众平台的时候，能够通过这一平台建立自己的品牌、宣传自己的品牌。

微信公众号是在微信的基础上开发出来的。微信的庞大用户群体为微信公众号奠定了一定的用户基础。因此，各大商家、企业、个人在使用微信公众平台进行品牌建设、宣传时也会拥有更广的受众人群，而且使用微信公众号进行宣传时，宣传者所花费的成本会更低，收获的效果也会更加明显。

### 3. 提供客服服务功能

微信公众号为广大商家提供了客服服务功能。在微信公众号平台的后台，运营者只要单击“添加功能插件”按钮，就可以添加“客服功能”。运营者只要对自己的公众号进行认证之后，就可以使用该功能。

粉丝可以通过给运营者微信号发送消息而了解自己想要的信息，而运营者可以通过客服功能解答微信号粉丝的问题。

如图 1-4 所示，是微信公众平台对客服服务功能的相关介绍。

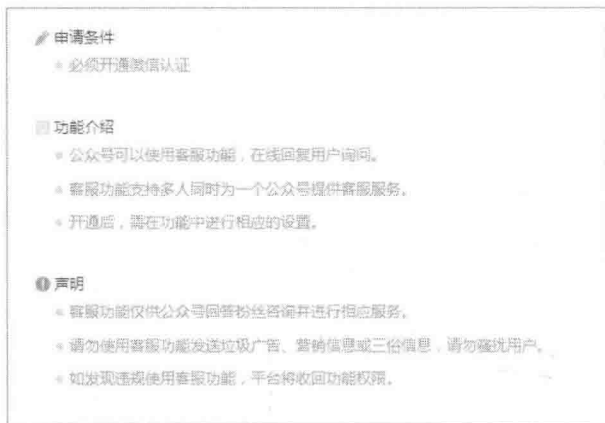


图 1-4 微信公众平台对客服服务功能的相关介绍

### 4. 提高客户满意度

商家在利用微信公众号进行营销的时候，可以从客户的购买信息中找出客户所钟



爱的产品类型，主打那些受欢迎的产品。

同时，运营者可以通过有奖调查或者投票等形式对客户进行产品欢迎度、想要的产品类型等方面的调查，从而能够对自家的产品做出改进，达到更好地迎合消费者需求的目的，从而提高产品销售量与客户满意度。

## 5. 提供用户管理功能

微信公众平台为每位公众号运营者提供了用户管理功能，帮助运营者更加方便地管理自己平台的粉丝。通过用户管理功能，运营者可以查看关注自己公众号的粉丝及其相关信息外，还可以对粉丝进行分类，以及将质量差的粉丝加入黑名单。

如图 1-5 所示，是微信公众号后台的用户管理页面。



图 1-5 微信公众号的用户管理页面

只要用户关注了商家的公众号，那么关注者的基本信息就会显示在这里。商家可以通过用户管理功能对关注者进行管理，如给关注者打标签、加入黑名单以及修改备注。其中的打标签功能，其实就与 QQ 的分组管理功能一样，商家可以根据客户的情况给他打上标签，然后同一标签的用户可以一起管理。

## 6. 获得更多的粉丝

商家可以通过在微信公众号上发布文章、图片等形式吸引关注者的点击与阅读，获得更多的粉丝。粉丝数量越多，售出商品的概率就越大。

同时，在微信公众号的后台还有一个推广功能，商家还可以通过这个推广功能来获取更多的粉丝，从而增加商品的成交机会。

### 专家提醒

只要企业、机构或者个人能好好挖掘微信公众号这 6 个方面的价值，就能够为自己的营销带来更大的收获。

## 1.2 选择微信公众号

运营者在清楚了什么是微信公众号以及了解了微信公众号的价值之后，接下来笔者将为大家介绍怎样选择微信公众号。

### 1.2.1 类型：公众号的 3 种类型

微信公众平台给广大运营者提供了 3 种常见类型的公众号，如图 1-6 所示。每种公众号的功能和服务都会有一定的区别。下面分别介绍这 3 种公众号。

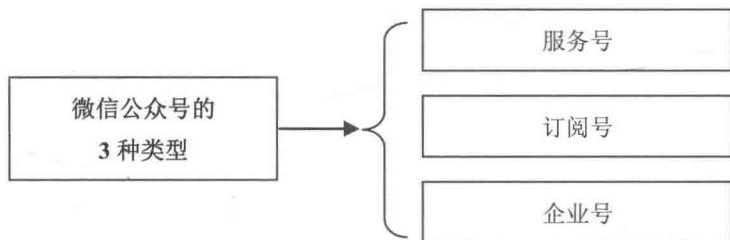


图 1-6 微信公众号的 3 种类型

#### 1. 服务号

微信公众号中的服务号是各大企业或者组织用来给关注者提供服务的，它是以服务为主的。微信服务号只能是企业或者组织才能够申请开通，个人是不允许开通的。如图 1-7 所示，是微信公众平台对服务号的相关介绍。服务号按认证与否，可以分为认证服务号、未认证服务号两种。



图 1-7 微信公众平台对服务号的相关介绍

## 2. 订阅号

微信订阅号指的是媒体、个人向关注者提供信息的一种方式。用户只要关注某一订阅号之后，每天都可以收到该订阅号发送的信息。订阅号使得媒体、个人与订阅者之间能够实现更好的沟通。如图 1-8 所示，是微信公众平台对订阅号的相关介绍。

订阅号按照认证与否，可以分为认证订阅号、未认证订阅号两种。



图 1-8 微信公众平台对订阅号的相关介绍

## 3. 企业号

微信企业号是用于政府、组织、企业等单位内部的一种公众号。它主要用于企业内部及企业上下游之间的管理，为企业的管理提供更便利、更有效的管理渠道。

如图 1-9 所示，是微信公众平台对企业号的相关介绍。

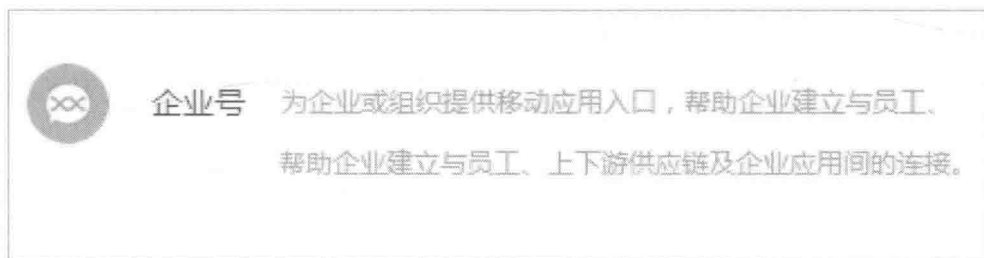


图 1-9 微信公众平台对企业号的相关介绍

### 1.2.2 功能：了解公众号的功能

前面一节为大家简单介绍了公众号的种类，让大家对微信服务号、订阅号、企业号有了大致的了解。接下来笔者将介绍公众号的功能，让大家能够进一步了解这 3 种