

移动互联网时代，只要有**梦想**，
并愿意为梦想而**坚持**，每个人都有机会获得**成功**！

教你做 网红

唐顿 毕火 / 著

电商时代，中心化大平台主导一切
移动电商时代，一切以“你”为中心
每一个人都能创立“小而美”的品牌
每一个人都可以拥有忠诚的“拥护者”
学习、把握网络新趋势 下一个网红就是你



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

教你做网红

唐顿 毕火 著

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

教你做网红 / 唐顿, 毕火著. —北京: 中国商务出版社, 2016. 6

ISBN 978 - 7 - 5103 - 1570 - 1

I. ①教… II. ①唐…②毕… III. ①网络营销 - 研究 IV. ①F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 153989 号

教你做网红

唐顿 毕火 著

教你做网红

JIAONI ZUO WANGHONG

唐顿 毕火 著

出 版: 中国商务出版社

地 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号 邮 编: 100710

责任部门: 中国商务出版社 商务与文化事业部 (010 - 64515151)

责任编辑: 崔 笏

总 发 行: 中国商务出版社 商务与文化事业部 (010 - 64226011)

网 址: <http://www.cctpress.com>

邮 箱: shangwuyuwenhua@126.com

排 版: 北京宝蕾元科技发展有限责任公司

印 刷: 北京密兴印刷有限公司

开 本: 700 毫米 × 1000 毫米

1/16

印 张: 11.5 印张

字 数: 154 千字

版 次: 2016 年 8 月第 1 版

印 次: 2016 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5103 - 1570 - 1

定 价: 38.00 元

凡所购本版图书有印装质量问题, 请与本社总编室联系。(电话: 010 - 64212247)



版权所有 盗版必究 (盗版侵权举报可发邮件到本社邮箱: cctp@cctpress.com)

前言

网红是什么？

近来，“网红”一词不绝于耳，充斥了整个网络，成了大家茶余饭后谈论最多的内容；而且已经由最初单维度解释的网络词汇逐渐演变成了被各行各业诠释的多维度社会名词！

网红是什么？网红即“网络红人”，就是指在现实或者网络生活中因为某个事件或者某个行为而被网民集中关注从而走红的人。他们的走红皆因自身的某种特质或偶然事件在网络作用下被放大，与网民的审美、审丑、娱乐、刺激、偷窥、臆想和看客等心理相契合，有意或无意间受到网络世界的追捧，成了网络红人。因此，网络红人的产生不是自发的，而是在网络媒介环境下，由网络当事人、网络推手、传统媒体和受众心理需求等利益共同体综合推动作用下产生巨大影响的结果。

其实，网红也是一种社交商业模式，社交商业模式的核心就是信任的建立。通常，信任的建立都来自三个方面：别人对你的判断是怎样的；别人对你的期许是怎样的；你对他是否有价值，并能让他收获价值！这三个方面都是站在别人的角度进行说明的，而不是你自己的角度！因此，你拥有什么，你有多牛，你要什么……所有的这些都不重要，重要的是别人认为你有什么、你的价值是什么！这是思维的问题，是建立信任的前提！

成就自己最好的方法是什么？成就别人，顺便成就自己。在这本书中，我们选取了很多有梦想、有激情并且已经在创业路上不断攀升的网红们，他们有



自己的品牌，有自己的团队，有自己的产品，是可以为自己的品牌、团队和产品代言的新时代网红。

他们做的事情不是哗众取宠，而是帮助大众改变思维模式，提升专业能力，提升自信，拥抱移动互联网。在他们身上，我们可以学习到很多东西，将其用在自己的品牌打造、团队建设和产品销售上。

这些人从量的积累再到质的裂变，形成了一定的社会影响力，激励着有梦想的人真正活出自己的精彩人生。一旦自己的事迹产生了社会影响，势必会拥有一批非常坚定拥护你的粉丝，日后将成为助推你事业发展的忠实顾客、合作伙伴或是投资商！

了解这些典型网红的故事，掌握具体的方法，从中吸取经验教训，你的网红之路也会顺畅很多。如果你想让自己快速在网络上红起来，就认真地读这本书吧！

其实，这是一套组合拳，打造网红不过是其中的第一个招式，你的功力、价值观和梦想，才是决定你是否可以走得更远、更高的重要条件。

第一章 有个性才有未来：网红从打造个性开始 // 1

第一节 你需要具备什么 // 3

☆得天独厚的外在形象 // 3

☆与众不同的个性特点 // 5

☆不可遏制的展示欲望 // 8

☆无法掩饰的奇思妙想 // 10

第二节 挖掘个性特色 // 12

☆内秀型：文字妙笔生花 // 12

☆外向型：视频个性吐槽 // 14

☆搞笑型：图文让观众尖叫 // 17

☆犀利型：观点一针见血 // 18

第二章 靠颜值：颜值型网红打造技巧 // 21

第一节 需要掌握的基本技巧 // 23

☆学会扬长避短的化妆术 // 23

☆掌握修图技巧 // 26



☆先买一点数量粉丝和求大V加持 // 28

第二节 颜值型网红实战技巧 // 31

☆首先是一个时尚达人超级买手 // 31

☆以自己的品位和眼光为主导 // 34

☆持续不经意地发美图秀产品 // 37

第三章 拼创意：创意型网红打造技巧 // 41

第一节 有差异化的创意准备 // 43

☆取一个朗朗上口的名字 // 43

☆设计一个有辨识度的 LOGO // 46

☆选一个适合自己的平台 // 50

第二节 创意型网红的实战技巧 // 54

☆保持新鲜的创意不断 // 54

☆至少一种以上的表达方式 // 57

☆视频制作技巧 // 59

第四章 圈铁粉：粉丝型网红打造技巧 // 63

第一节 如何做粉丝型网红 // 65

☆拍一套照片、写真 // 65

☆微博、百度贴吧分享生活心得 // 67

☆紧密互动吸引到粉丝 // 69

第二节 将粉丝关注转化为购买力 // 72

☆根据粉丝需求选款和视觉推广 // 72

☆通过社交媒体聚集人气 // 75

☆联系货源和产业链 // 78

☆依托粉丝群体定向营销 // 81

☆产品嵌入内容不着痕迹 // 83

第五章 平台+爆点：平台选择与炒作爆点 // 87

第一节 巧用不同的平台特色 // 89

- ☆微博、微信沉淀粉丝 // 89
- ☆豆瓣、贴吧讲故事 // 92
- ☆YY直播平台的互动优势 // 95
- ☆微信公众号：大范围转发是网红IP化完成飞升的关键 // 98

第二节 炒作爆点的把控 // 102

- ☆个性化事件首先引发关注 // 103
- ☆扩散的面积、速度、渠道的选择 // 106
- ☆找准切入点，引发大面积讨论 // 107
- ☆对特定粉丝的持续满足 // 109

第六章 让网红飞起来：持续制造网红影响力 // 113

第一节 确立网红核心价值 // 115

- ☆内容有特色：释放需求，获取共鸣 // 115
- ☆传播多渠道：多平台共享，全网覆盖 // 117
- ☆话题有争议性：引发病毒式传播 // 120

第二节 借势保持网红影响力 // 121

- ☆适当找朋友顶贴扩散 // 122
- ☆无团队，不网红——请策划团队帮忙 // 123
- ☆依靠媒体进行报道 // 126

第七章 钱是硬道理：打通网红变现通道 // 129

第一节 网红的吸金大法 // 131

- ☆电商网站 // 131
- ☆广告代言 // 133

☆网络主播 // 136

第二节 网红的变现方式 // 139

☆广告分成及打赏 // 139

☆形象及版权等运作 // 143

☆电商及纵向产业型发展 // 145

☆微商的出现 // 149

第八章 网红的红与黑：网红的风险把控 // 153

第一节 符合主流价值观 // 155

☆了解主流文化 // 155

☆传播正能量 // 157

第二节 正面价值观上的个性化 // 160

☆可以审丑但不能无下限 // 160

☆可以戏谑但不能粗口 // 162

☆可以尖锐但不能敏感 // 165

后记：这是一个成就网红最好的时代！ // 168

附录：毕火：“赫蕊”美一天，为明天 // 170

赫本的豆蔻年华 // 170

执着追求：真善美 // 172

第一章

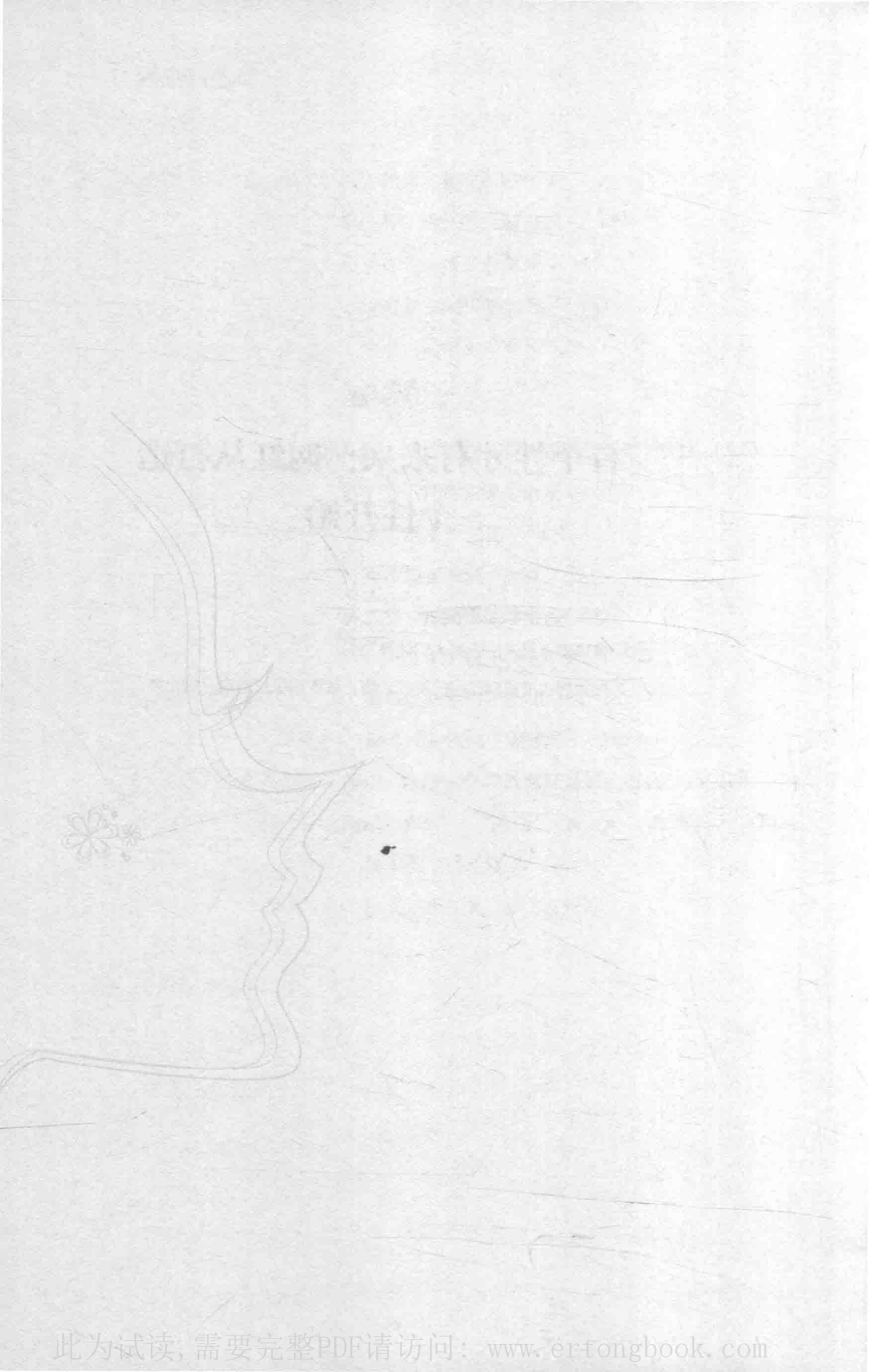
有个性才有未来：网红从打造个性开始



这是一个崇尚个性的时代，

普通事物是无法吸引人们注意力的，

如果想快速成就自己的网红之路，就要积极打造自己的个性。





第一节 你需要具备什么

网红，是个独具个性的代名词，细数当今的网红，无一不具有独特的个性。因此，要想成为一名网红，首先就要让自己独具个性。不管是哪方面的，外形、个性，或者是强烈的展示欲……都足以提高你在粉丝中的影响力。

☆得天独厚的外在形象

文艺时代想要红，拿作品说话；电视时代想要红，多在镜头前露露脸；互联网时代想要红，上网啊！

“网红”这个词成了2016年的年度热词。很多人不理解，为什么这些人摆摆 Pose、唱唱歌、耍个嘴皮子就能赚得比我多？其实，这是网络媒介环境下的一种必然现象。因为他们有一个万众瞩目的梦想，更有敢于把自己“晒”出来的勇气，再加上别具一格的颜值和内在……敢想敢做敢上网，有什么不能？

通常，网红都有一个最显著的标志：脸好、身娇、会打扮。具备了天生丽质的条件，再学会怎么推销自己就行了。

假如你也想成网红，怎么做呢？如果你是颜值80分以上的，请靠过来；如果颜值在40分以下的，最好拿出手机下个美容 APP。

美玲端庄大方，婀娜多姿，宛若仙女一般降临凡间，瞬间捕获了广大网友的心。在这个看脸的时代，美玲就是最好的印证。

美玲做网红的同时，也是一家魔都外企的白领。和普通上班族一样，

她每天按时上下班，想着下班和男友吃什么，有时也会和人拌拌嘴，规划一下自己的未来。她不会因为自己的真实生活影响粉丝情绪，或是故意讨好卖乖。

在粉丝眼中，美玲就是他们身边最亲近的朋友，有颜值、有思想，不会为了让自己更红而语不惊人死不休，更不会做出什么出格的事。如此“特别”的网红，自然会受到很多人的追捧。据悉，有国内的一线品牌还和她签下了品牌代言。

事实证明，几乎所有能称霸一方的网红都有着高颜值、白皮肤、大长腿，再装备上时尚服装、名牌包包，就成了让人羡慕嫉妒恨的极品白富美！谁说长得好的就是花瓶？既有真才实学，又貌美如花的那才是高档艺术品！

黄凝，在成为网红前，是一名普通学生。她主修播音主持，因为外形条件优越，狂爱自拍，便当起了网店模特，成功杀入网络媒体圈。靠着这份不安分和外形优势，瞬间赚来了5000多粉丝和上万元的月收入。粉丝们为了表达对她的喜爱，每每@她都是@黄二凝（把“凝”字左右拆开），而她也是个大大咧咧的女孩，不仅不在意网友的戏谑，还欣然接受了粉丝颁发的“最佳笑容奖”。南京师范大学在排演舞台剧《洛丽塔》时，人们被黄凝饰演的洛丽塔所吸引。

其实，在走红之前，黄凝在网店模特圈也是小有名气；而她之所以能成为“麻豆”，则是个意外。有一次，黄凝和同学在地铁站自拍，结果被人拉住，要让她做自己网店的模特，就这样莫名其妙地进了圈子。后来，模特就成了黄凝的副业。

很多人都羡慕网店模特，不但可以穿漂亮的衣服，还能拍出美美的照片，购买店里的服装还能获得折扣。但其实，这其中有很多心酸。比如，店里上下一季新装，就要提前至少3个月拍摄，基本上就是夏天拍冬天的照片，冬天拍夏天的照片。当你吃着冰激凌，穿着短裤拖鞋逛街

时，看见一个人穿一件羽绒服笑得甜甜地拍照，你会不会觉得她是神经病？可是，事实就是如此！每天黄凝都要换 100 多套衣服，摆上百种姿势，回到家都快成雕像了。

想要让自己也成为“高档艺术品”，提高颜值、保持好身材是很重要的。也许你觉得自己应该先整整容。且慢！整容不是万能的。在此之前，先要向已经形成气候的网红学习一下，看看他们是哪种类型的美，要让自己做到求同存异、突出个性；还有，要学会利用照片、拍摄技巧和化妆技巧等增加颜值，多学学穿衣搭配，培养时尚品位；最关键的是让自己的真面目不要和照片、视频上差得太远。

李蕊出生于山东青岛，2014 年世界杯期间入驻《体育晨报》，主持过《午夜体育报道》等体育频道新闻节目。2015 年 3 月，李蕊担任中央电视台体育频道《体坛快讯》节目主播，由于清新干练，播报清晰，颜值太高，一露面，便吸引了人气，受到了观众的喜爱，被网友称为“小清新美女”“氧气美女”。

行走在互联网 3.0 时代，网红无疑是先头部队，他们迅速崛起闯出了一片属于自己的江湖。既然是江湖，就要有江湖规矩，想要进来混，首先要符合基本条件，其中之一就是颜值高。虽然才华和智慧是升级利器，可是颜值才是准入门槛！

☆与众不同的个性特点

外形是进入网红圈的准入证，想要让自己成功占领一席之地，就要有别人没有的闪光点。当你的辨识度增高，摘下“邻居老张”“隔壁小王”等标签，变成“某某某”的时候，也就迈出了成功的第一步。



重要的是，你凭什么跟别人不一样？不要让同质化思维掩盖了自己的特色。有地方口音怎么了？说话犀利怎么了？给居住在城市中的人呈现出一些他们没玩过的，一旦受到他们的热捧，你就红了，他们则变成了“土包子”。

如今，时代变得越来越开放，没有不能接受的，只有不敢表达的。只有新鲜的东西才具有吸引力；再高明的思想也要用活泼的“人话”来包装，让别人感到好奇又好理解，你就成功了。

1997年出生的柯洁就是一名地地道道的“网红”。在柯洁学棋过程中，网络就是他的左膀右臂。柯洁给自己取了个网名叫“潜伏”，他几乎每天都会在网上找国内外高手过招，共计下了近4000盘棋。网络世界，“潜伏”比“柯洁”更有名。

2014年10月柯洁获得中国阿含·桐山杯冠军，展望中日对抗赛，便许下了“让对手血溅五步”的豪言。2015年3月14日，柯洁参加第16届中日阿含·桐山杯对抗赛，不仅实现了自己的诺言，还帮助中国棋手在这项赛事中取得12连胜。

什么是特点？特点是你的“文化痣”，你捂上脸、套上头，只要一张口、一打字，网友就能认出你，这就是网红应有的基本素质！强烈的辨识度会让你在最短的时间里于人群中脱颖而出，成为“众矢之的”和行为标杆，这是网红的福利，也是网红的代价。

粉丝的拥护来自什么？认同、信任、喜爱！只要你的独特之处能引人入胜、引起共鸣，就能成功俘获一众粉丝，即使源自“黑”，也有可能转“粉”！

“谷大白话”拥有700多万粉丝，是个微博红人。他之所以能够成功吸引粉丝，主要就在于他有着强大的英语听译能力。他经常会对美国深夜脱口秀节目进行翻译，之后发布到微博上。靠着深厚的美国文化背景

和死磕精神，为众多网友提供了一个学习英语的机会，人们便尊称他为“大神”。

不论美丑，只要能抓住众人的眼球，让他们眼前一亮，就拿到了网红的准入门票。即使没法从颜值正门进入，起码可以走偏门！记住：有想法、有特点、敢张扬，你就有可能成为网红。像“谷大白话”这样的新晋网红，不需要像女博士一样的专业技能，但最起码有一点是可以吸引万众瞩目的：即使没有不一样的人生，自己的行为也足以在人群中被发现。

这是互联网 1.0 时代的意外，他们给网络带来了不一样的景色，也许无心也许有意，但结果就是他们火了。想火不能火，不想火却火了，有特点的人就是这么任性，比如张大奕和贡一。

张大奕是 2015 搜狐时尚盛典年度电商模特候选人，网络红人。其实，她开始的时候是以平面模特的身份出道的，还为《瑞丽》《米娜》等多家时尚杂志拍过照片。2008 年，她接下了淘宝网店的广告，以甜美的外形搭配合适的服装，展现了清纯的模样，瞬间吸引了大量粉丝。

2014 年 5 月，张大奕自己开店做生意，开张不到一年就冲到四冠。不仅如此，店铺上架的新品几乎都可以在女装栏目里排名第一。张大奕卖的不仅仅是一件衣服，贩卖给粉丝的更是一种生活方式。不同于传统偶像，粉丝眼中的张大奕更像是朋友，人们可以从她身上看见自己——看见自己的生活，看见自己对美好生活的向往。

贡一是因分享健身视频一炮而红的，她也在为粉丝提供一种可行的生活方式。2015 年，健身半年多的她，经常受到旁人的点赞，因此便萌生了分享健身心得的念头。之后就在微博上发表了自己的健身心得，还有一些教学小视频，成功吸引了大量粉丝。在她看来，这只是一个分享正能量的过程，她很享受这样的过程。



互联网创造了论坛、博客、微博、微信等大众社交平台，而这些平台又为网红提供了展现的舞台；到如今越来越火的网络直播，更为互联网创造了一个又一个神话，掀起了一波又一波的网红浪潮。

有特色的网红，有着深刻的时代烙印，他们是互联网时代的见证和代言人，也深深地改变着传统的传播方式和商业环境。凡是能持续出现在我们视线范围内的网红，大多都拥有真才实学，凭借智慧和知识吸引了众多粉丝。那些哗众取宠、靠P图和炒作火起来的网红，虽然如流星转瞬即逝，但曾经的“成功”也是我们参照的范本。

无论评价如何，“网红”俨然已经成为我们生活的一部分：追看“网红”新闻、购买“网红”产品、转发“网红”微博、传播“网红”段子……变化迅速的互联网时代，想要打造出一个让人难以忘记的“网红”，除了颜值，还要有非凡的个性特点！

☆不可遏制的展示欲望

在2015年的GMIC（全球移动互联网大会）领袖论坛上，李明远（百度副总裁）在和其他企业领导谈论“网红”时，表达了自己的观点，他认为，过去人们在网络上展示自己，就是披个马甲，说几句惊世骇俗的话；今天要想成为网红，就要把自己展示出来，要比过去更勇敢。在美国也是如此！就像川普，在竞选美国总统时他根本不像个竞选人，什么都敢说。同样，中国的网红也都是敢于展现自己的人。

“街头演讲男神”通过玩街头演讲这个比较冷门的街头行为艺术，不仅提升了自己的演讲能力，突破了恐惧心理，战胜了自我；还对全国100所城市的近10万人次产生了影响。同时，近50家企业发来邀请，让他去给公司做内部培训。