

在微信互联网上

自明星就是超级IP



秦刚◎著

自明星理论原创者
微信互联网牧场理论原创者
秦王会创始人
秦王会商学院创始人

白明星就是超级IP

秦刚◎著

图书在版编目(CIP)数据

自明星就是超级IP / 秦刚著. —北京: 企业管理出版社,

2017.7

ISBN 978-7-5164-1545-0

I. ①自… II. ①秦… III. ①网络营销

—IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第157919号

书 名: 自明星就是超级IP

作 者: 秦刚

责任编辑: 张羿

书 号: ISBN 978-7-5164-1545-0

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室(010) 68701719 发行部(010) 68701816 编辑部(010) 68701891

电子信箱: niewuyi88@sina.com

印 刷: 北京宝昌彩色印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160毫米×230毫米 16开本 14印张 173千字

版 次: 2017年7月第1版 2017年7月第1次印刷

定 价: 50.00元

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换

我眼中的秦刚

秦刚的新书《自明星就是超级 IP》马上就要出版发行了，我受邀作序，倍感荣幸。那么，我就来写一写我眼中的秦刚，也回忆一下我们之间十几年的友谊。

推荐序

（一）我的大客户秦刚

2003年，我成立了国内首家 SEO（搜索引擎优化）咨询公司，那时刚创业，不会谈判，不懂如何收费，常常是客户给出什么价格，我就接受什么价格，导致客户多得忙不过来。一年下来，我发现做同样的工作，有的客户出价几千元，有的出价几万元。于是，我决定优化客户，不再做小客户，只针对大客户，收费 10 万元起。

一次偶然的的机会，秦刚看到了我的文章，加了我的 MSN，虽然我们没有见过面，但我们之间没有丝毫的距离感。我给他的产品提供了一些 SEO 和运营方面的建议，令我感到意外的是，仅仅 10 分钟后，他就给我打了十

几万元。于是，我连夜构思，第二天就给他提供了一个只有 500 字的 SEO 策略方案。

爽快，是秦刚给我的第一个印象，而他的执行力更是令我佩服。短短半年时间，他就用我给他提供的策略加上自己的方法，把 IT 世界网站的流量做到了一天 100 多万 IP 的规模。在这期间，我们经常毫无保留地交流，我也从他身上学到了很多。

（二）垂直网站运营教练秦刚

早些时候，秦刚在太平洋电脑网当主编，当时太平洋电脑网是 PC 网站第一门户，后来太平洋电脑网又做了太平洋汽车网，由秦刚出任市场总监，发展得非常快。

后来，秦刚开始创业，颐高电脑城给他投资了 3000 万元，他就是利用这笔资金做了 IT 世界网站，而且做得有声有色。

当他对 IT 网站失去兴趣后，便卖掉了股份。不久后，IDG 收购了 39 健康网，当时的 39 健康网几乎是一个垃圾站，每天的流量只有区区几万。他们就找到了秦刚，秦刚接手后，开始进行网站改版。记得当时他还到北京请我吃了一顿饭，就此事和我交流过。那次改版全部是按照用户需求和关键词进行的，在秦刚的带领下，39 健康网很快就做到了每天几百万 IP 的流量，成为健康类第一名的网站。

39 健康网采取的是双 CEO 制度，秦刚负责网站产品和内容，另外一个人负责市场。结果呢？必然还是会出现“办公室斗争”。因为只擅长打造产品，不喜欢玩内斗，秦刚就离开了 39 健康网，但保留了股份。不过在他的移民申请下来之后，他就把 39 健康网的股份卖掉，移民加拿大，过起了悠闲的生活。

（三）秦王会创始人秦刚

秦刚是一个闲不住的人，在加拿大过了一段悠闲的日子后，他又开始琢磨做点什么。2013年年底的一天，我们在网上聊天，我建议他写文章分享自己的经验。于是，秦刚就写了那篇《不是汽车之家太牛，而是其他网站太懒》。

这篇文章发出去后，火爆程度远远超过了秦刚的想象。据秦刚说，第二天他醒来，发现手机都快崩溃了，因为加他好友的人太多了。仅仅一天，就有几千人加他的微信，大部分都是汽车行业和互联网行业的。

于是，秦刚开始了自明星之路，平均每两天写一篇有价值的文章出来，有的是他的经验和观点，有的是创业者的访谈，还有国外互联网项目介绍，等等。随着分享出来的高质量文章越来越多，加秦刚微信的网友也越来越多，每天都有许多网友向秦刚请教各种各样的问题。

2014年3月份，秦刚打算回国一趟。在网上交流的时候，他就问我能不能针对垂直行业网站的高管开一个两天的课程。我有培训的经验，认为这是一个好想法，便进行了策划，然后我们两个人在微信朋友圈发布了培训信息。这一消息立刻引起了很多人的关注，报名十分踊跃。

3月下旬，我去机场接秦刚，到酒店后，他来不及休息，就和我一起完善了培训流程和核心内容体系。两天后，课程便正式开始了，一共有25个人参加，整个过程轻松有趣。核心内容主要包括三大块：一是提升流量；二是提升用户；三是提升收入。每一部分内容的价值都非常大，参加学习的人都感到收获满满。

猪易网的CEO王来喜听完秦刚的核心用户策略后说道：“幸亏竞争对手没有来听，不然用了核心用户策略之后，就把我们超越了。”我们还给他提供建议，让他不仅要收广告费，还要测试一下卖猪饲料是否行得通。

一开始，他对这个建议还抱有怀疑态度，但测试之后的数据，令他大吃一惊。他们的销售额每月都在突破，现在轻轻松松就能超过几百万元，而且这个数字还在持续增长中。

“玩车教授”姚俊峰上课之前，在秦刚老师的推荐下就已经拿到了几百万元的天使投资，上完课之后，利用我们讲的软文技巧死磕自媒体，第一篇软文就有过百万的浏览量。当然，他的执行力也很厉害，仅半年时间，他的自媒体就拥有了100多万精准的汽车用户粉丝，文章浏览量超过3亿。又经过两三年的发展，“玩车教授”已经成为汽车行业最大的自媒体，估值已超过7亿元人民币。

在这次培训中，我和秦刚两个人也都学习到了很多东西，因为来参加培训的每一个人都是高手，我们在分享自己经验的同时，也从他们身上学到了很多有价值的干货。

随着秦刚的干货文章写得越来越多，找他咨询问题的人也越来越多，多到什么程度呢？他一天什么事情都不干，专门回复问题都回复不过来，并且绝大部分都是很泛泛的问题，偶尔会有些非常认真的问题，但是很难高效地过滤。

秦刚问我该怎么办，我建议他测试收费，这是一个最直接的过滤方法。秦刚采取了两步策略，他先是写了一篇文章，用“满意后自愿付费”的模式来测试，没想到，竟然有网友因为他的文章的价值，给他支付了1万元，而且没有留下姓名。这说明有用户愿意为价值买单。

接下来，我们两个就合作成立了垂直互联网精英俱乐部，后来觉得名字太长不好记，就改成了秦王会，开始筛选高质量的会员。

三年过去了，我们拒绝过无数个不合格的申请者，现在已经有了100多个伙伴，这些伙伴都是身怀绝技的高手，来自世界各地。每周我们都会组织一次专场讨论，经常还有线下聚会，迄今为止，也孕育孵化了不少非

常成功的商业项目。

（四）自明星秦刚

当时自媒体这个概念很火，但是秦刚觉得我们应该创造一个新词和他们区分开来，叫什么呢？秦刚就创造了一个新名词——自明星。

自媒体只是媒体，媒体只是吸引眼球，玩的还是眼球经济！自明星是一个人，媒体是冷冰冰的，而人是活生生的，自明星除了吸引眼球外，更重要的是，还能够获得粉丝的高度信任。

移动互联网时代是信任经济的时代，所以自明星的前景会更大。

自明星是一个轻松自由不受时间和空间限制的职业，就像秦刚一样，他虽然远在加拿大，但是他和粉丝之间并没有距离感。

只要你能够持续不断地为粉丝贡献价值，你就可以轻松赚钱，潇洒生活。

秦王会联合创始人、天使投资人 王 通

2017.2.20

做自明星，实现财富与心灵的自由

自序

大概是从2014年开始，自媒体的概念逐渐火了起来，“自媒体”一词屡见报端，很多互联网从业者纷纷转型做自媒体。但我总觉得应该用一个新词与自媒体区分开来，思来想去，我创造了一个新名词——自明星。

我这样做，并不是为了哗众取宠，故弄玄虚，娱乐大众，而是认为自媒体只是媒体，媒体只是吸引眼球，玩的还是眼球经济。自明星就不同了，自明星是一个人，媒体是冷冰冰的，而人是活生生的，自明星除了吸引眼球外，更重要的是能够获得粉丝的信任。移动互联网时代是信任经济的时代，所以，自明星的前景要比自媒体大得多。

其实，我一直在寻找一种职业，一种自己喜欢的、轻松的、赚钱容易的，还能过上“老婆孩子热炕头”生活的自由自在的职业，我想这也是很多职场中人极其渴望的一种工作和生活状态。

现在的职场人真的很苦，为什么这样说呢？起早贪黑且不说，看老板脸色，处理复杂的职场人际关系就够让人阴血耗伤的了，有些人为了工作还要远离家乡，饱受思念之苦。工作原本应该是令人愉悦的，显然，当下的职场人很少有人体会得到工作带给他的愉悦。

如果说十年前寻找这样一份轻松自由不受时间和空间限制的职业，是痴人说梦，但随着移动互联网的发展，让一切变得皆有可能。自明星就是这样一种人人渴望、人人羡慕的职业。

以我自己为例，我现居住在加拿大的维多利亚，像我这样三四十岁的男人，大部分都在忙事业，在职场上打拼，努力地赚着钞票，很难有时间陪老婆逛逛街，带孩子去游乐园、博物馆。而我很幸运，自从做了自明星之后，我发现自己的生活变得有条不紊、轻松自在了。

如今，我已经是三个孩子的爸爸，每天还能有充足的时间陪着家人和孩子，享受维多利亚的美景和空气，最为重要的是，我在享受生活的同时，我的事业也做得风生水起，利用网络玩着做自明星，玩着做秦王会，玩着玩着事业就发展、壮大起来，没有工作的疲惫与烦恼，这不就是人人都喜欢的生活、工作状态吗？其实，一切原本就该是这样的，只是很多人离这“原本”太遥远了。

在移动互联网时代，我们需要这样的生活方式！如果你也想实现财富与心灵的自由，那就做自明星吧，自明星与明星相比，多了一个字，但做起来却容易得多，门槛也低得多，不敢说人人都能做一个成功的自明星，至少相当大的一部分人是可以的。我希望将来有越来越多的人能像我一样实现财富与心灵的自由，抱着这样的初衷，我写了这本书。

本书共有六章，前五章主要介绍如何做自明星，内容包括自明星的概念、价值，什么人适合做自明星，做自明星的策略，做自明星的五大必备能力，以及塑造自明星的七大关键。第六章以案释疑，通过国内国外的自

明星的成功案例，来解答大家在做自明星过程中经常遇到的疑惑，以人为鉴可以明得失，从他人的成功中反观自己，找出自己的不足之处，学习他人的长处，对自己就是一种提高。

好咖啡要和朋友一起品尝，好机会也要和朋友一起分享，我愿意尽自己的绵薄之力，帮助那些想成为自明星的创业者。我与王通、刘克亚、王紫杰、胡伟一起成立了绝活传媒，专门来运作自明星联盟，自明星联盟的主要业务分三块：自媒体品牌传播服务、自明星联盟伙伴计划、投资孵化垂直领域自明星联盟。

如果你想进一步了解有关自明星的知识，可以加入我们这个大家庭。最后祝愿大家早日成为自明星，实现财富与心灵的自由。

秦 刚

2017.3.1

推荐序：我眼中的秦刚 | 001

自序：做自明星，实现财富与心灵的自由 | 001

第一章 自明星价值千金

一、自明星的起缘 / 002

二、自明星和自媒体的区别 / 003

三、自明星的价值为什么比自媒体的价值大 / 005

四、个人品牌的价值 / 009

五、自明星时代，个人品牌比公司品牌重要得多 / 012

六、CEO不做自明星，被欺负都没地儿说理去 / 014

第二章 你适合做自明星吗

一、什么人应该做自明星 / 022

二、做自明星应该具备哪些能力 / 026

三、如何做自明星 / 030

四、做一个有个性的自明星 / 036

第三章 做自明星的策略

- 一、CEO做自明星的策略 / 042
- 二、垂直门户网站CEO的自明星之道（上） / 047
- 三、垂直门户网站CEO的自明星之道（下） / 049
- 四、个性垂直电商+自媒体明星=一个无限巨大的市场空间 / 052
- 五、职场人士做自明星的策略（上） / 054
- 六、职场人士做自明星的策略（下） / 058
- 七、微商应该怎么做自明星（上） / 062
- 八、微商应该怎么做自明星（下） / 067
- 九、做什么类型的自明星机会更大 / 071

第四章 做自明星的七大必备能力

- 一、自明星如何定位 / 074
- 二、自明星如何轻松写文章 / 078
- 三、如何克服拖拉的毛病 / 079
- 四、5分钟和陌生人成为朋友 / 082
- 五、自明星新手应该如何做推广 / 085
- 六、如何找到你的第一批1000个用户 / 088
- 七、做好自明星，营销策略很重要 / 101

第五章 塑造自明星的七大关键

- 一、做自明星不可不知的蓝海战略 / 108
- 二、自明星如何打造自己的知识力 / 111

- 三、如何提高自己的影响力 / 118
- 四、如何发挥你的优势，控制你的弱点 / 123
- 五、自明星如何运用好免费+收费模式 / 132
- 六、如何成为逍遥自在的自明星 / 136
- 七、如何做到心如止水 / 140

第六章 以案释疑：自明星原来可以这么玩

- 一、一个悲催老板的自明星救赎之路 / 148
- 二、律师也做自明星，越做越轻松 / 155
- 三、自明星+绝活，微信时代的绝配 / 160
- 四、一个自明星的影响力，如何超过一份地方报纸 / 164
- 五、自明星+传统中医，愉快地玩耍 / 171
- 六、做自明星，他从负债累累到年纯利500万 / 178
- 七、加拿大失业会计男的自明星之路 / 184
- 八、用视频教大家做蛋糕的自明星年收入1200万人民币 / 187
- 九、一个市值5亿美金的美妆自明星的成长故事 / 192

附录：众筹名单 | 199

第一章

自明星价值千金

自明星就是玩自媒体的大众熟知的某个领域的人。微信是个媒体，张小龙就是自明星；淘宝是个媒体，马云就是自明星；苹果是个媒体，乔布斯就是自明星。若问自明星的价值几何，张小龙、马云、乔布斯的价值岂止千金？

「一、自明星的起缘」

一日，一位维多利亚的哥们请我吃饭，醉翁之意不在酒，其实，他想让我给他一点建议，在移动互联网时代，他应该干点什么。

这个哥们不仅是个名副其实的“高富帅”，还是个才子，毕业于清华大学，精通最新的IT技术，还擅长英语，只是苦于一时没有找到合适的机会。日子也算过得比较安逸了，不是玩房车，就是玩皮卡。

正所谓当局者迷旁观者清，很多人身上具备着现成的资源，却不懂得利用，或者不清楚自己的优势在哪里，所以，才使自己碌碌无为。这个哥们就是如此，他本身就是一个做自明星的潜力股，只是他一直没发现自己身上的闪光点。他的文笔非常好，在三年以前，他几乎每天都会更新一篇BLOG，介绍自己在维多利亚的生活。

我在决定移民加拿大之后，四处搜集信息，四处察看，加拿大的哪个城市是最好的、最适合移居的，正是看了这个哥们的BLOG，被他笔下的维多利亚吸引了，才下定决心在维多利亚安家。之后联系了那个哥们，在他的帮助下，最终如愿以偿地在维多利亚安了家，直到现在我都十分感激他，因为维多利亚确实是加拿大最美丽的城市，宜居之城。

我和他半开玩笑地说，你的一篇文章改变了我的命运，如果不是你笔下的维多利亚那么美，估计我还在温哥华，那肯定又是另外一个秦刚了。

后来，这个哥们因为忙着创业，渐渐地就不再更新BLOG，写作之事便就此搁浅。最近，他看我在写文章，经常谈论垂直互联网，心又开始痒

痒。于是，便找到我，让我给他一些建议，我直言不讳地说，你的条件太适合做垂直自明星了。

这个哥们听了，一头雾水，什么是垂直自明星？还嗔怪我自编新词，明明是自媒体，怎么是自明星呢？什么是自明星，什么是自媒体呢？

相信很多人都有这样的疑问，这就是我这本书重点要解决的问题，欲知后事如何，请好好阅读本书，答案自明。

「二、自明星和自媒体的区别」

“自媒体”一词可谓尽人皆知，上到国家大事的发布，下到百姓民生的轶事，无不充斥着自媒体的身影，也是很多互联网从业人员茶余饭后必谈的话题，但你要问什么是自媒体，很多人都说不清楚，有人说自媒体就是微信，有人说自媒体就是微博，有人说自媒体就是微信公众号，还有人会说自媒体就是手机媒体。

我做事有一个习惯，无论做什么事情都要先想办法把概念搞清楚，关于自媒体，我百度了很多资料，汇总研究一番之后，我发现鬼脚七（前淘宝搜索负责人，知名自媒体人）总结的自媒体概念最到位。他对媒体与自媒体是这样定义的：

媒体就是一个传播渠道，传播思想也好，传播信息也罢，总之是一个渠道。当个人也建立了一个传播信息的渠道，就是自媒体。自媒体就是个人建立的传播信息的渠道，这个渠道可以是微信公众号，可以是微博，亦可以是 BLOG，还可以是 QQ 空间，或者个人网站。

实际上互联网出现之后，个人网站就出现了，自媒体也随之诞生。但