

本书不仅能让你学会写作，切身地感受到文字的营销价值
更会懂得，写作如何成就一个产品，一个品牌，甚至是一个企业

写作 打造个人IP， 成就企业品牌

内容营销时代
你的文字可以成就你的企业

陈志红◎著



如何提高写作价值
如何靠写作赚到100万

内容写作的步骤与方法
发布文章平台的选择
个人品牌打造的准则
写作对企业的巨大作用
个人品牌如何做到最好
写作可以有更大格局
个人品牌打造的基础点

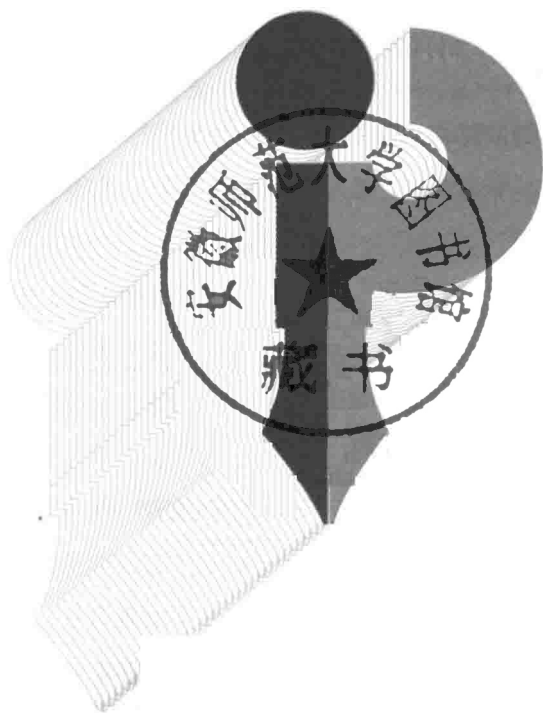
 中国工信出版集团

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

写作 打造个人IP， 成就企业品牌

内容营销时代
你的文字可以成就你的企业

／ 陈志红◎著



人民邮电出版社

北京

图书在版编目 (C I P) 数据

写作：打造个人IP，成就企业品牌：内容营销时代，
你的文字可以成就你的企业 / 陈志红著. -- 北京：人
民邮电出版社，2017.8 (2017.9重印)
ISBN 978-7-115-46552-8

I. ①写… II. ①陈… III. ①市场营销学—文书—写
作 IV. ①F713.50

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第179201号

内 容 提 要

本书详细介绍如何提高写作价值、如何靠写作赚到100万元、打造个人品牌的基础点、内容写作的步骤与方法、选择发布文章平台、打造个人品牌的准则、写作对企业的巨大作用、个人品牌如何做到最好，以及写作如何有更大格局，让读者切实感受到文字的营销价值：一篇高质量的营销文章可以成就一个产品、一个品牌，甚至是一家企业。本书适合创业者、电商从业人员、营销人员，以及对写作感兴趣的读者阅读。

-
- ◆ 著 陈志红
 - 责任编辑 冯欣
 - 责任印制 彭志环

 - ◆ 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>
 - 大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

 - ◆ 开本：720×960 1/16
 - 印张：13.5 2017年8月第1版
 - 字数：194千字 2017年9月河北第2次印刷
-

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字20170147号

写作的价值超乎你的想象

吉利集团董事长李书福曾说过，汽车公司不会被互联网公司颠覆掉，但是汽车公司必须拥抱互联网，未来的汽车应该是“四个轮子 + 一块电池 + 一台电脑”的发展模式。

从这句话中，可以感受到互联网给实体企业带来的巨大变化。在互联网时代，我们每个人或多或少地与互联网发生着联系，享受着互联网带来的红利。互联网给我们打开了一个窗口，让世界尽收眼底，同时，也可以通过互联网来展示自己，让更多的人知晓我们。

对做生意的人来说，互联网更是帮了大忙。在互联网未普及之前，一些草根创业者，一没有雄厚的资金，二没有高学历，三没有背景，创业上没有一点优势。但互联网普及之后，一切都发生了变化，虽然优势依然缺乏，但可以借助互联网展示自己，通过文字让更多的人认识我们，把生意做得有声有色。

什么叫有声有色呢？之前要实现年销售额 1000 万元，我们需要去线下跑业务，走程序，非常辛苦，但现在就不需要这样做了，只需要一台电脑，就有可能完成一年几百万元，甚至几千万元的销售额。

我们群里的护栏姐，虽然文化水平有限，但她通过在网络上写作，年销售额高达几千万元，工厂也从过去的几个人发展到现在的 100 多人，而且规模还在不断扩大。不管工厂怎么发展，护栏姐都会坚持一个习惯，每天凌晨两点准时坐在电脑前写文章。

还有拖拖姐，她的公司规模也不小，同样依靠写文章来进行网络营销，不需要付出任何广告费用，2016 年的销售额突破了 1000 多万元，远远超出了她订下的 800 万元目标。

试想一下，如果没有互联网，企业怎能取得如此大的进步呢？记得有一个一线明星曾经说过，在没有互联网之前，她要举办一场 4000 人参加的演唱会，至少要安排几十个人，提前半年就开始准备，即便如此，也不能保证 4000 个位子全部坐满，但有了互联网，实现这个目标就变得轻而易举了。这位明星说，即使是一个二三线的明星，甚至是小网红，只要在网络上进行直播，观众很容易就能突破 4 万人，人多了，利润就上去了。

再以写文章为例，以前我们写一篇文章，能有几十个人看就很不错了，因为我们要拿着书稿去和别人沟通，沟通的成本很高。但现在在一个大平台上写文章，只要内容好，标题吸引人，让几万人看到都是很容易的事情。

互联网除了给我们提供了展示的机会外，还增加了人与人之间的亲密度。以前我们看完一场演出，一散场，人就走光了，想再联系几乎是不可能的。但现在有微信，有 QQ，有公众号，有微博，联系起来就方便多了，而且通过这些工具，我们可以了解对方的生活、工作等情况。

这就给我们维护老客户提供了方便，以前企业推出新的产品，需要一个个打电话通知客户，或者上门拜访；现在，我们甚至只需发一条说说，他们就知道我们要做什么，我们的公司发展怎么样，有什么样动态，这不由地就拉近了我们与客户之间的关系，增加了信任度。

说了这么多，我想告诉大家的是，如果把写作变成商业上的一个环节，那么，

我们肯定会坚持得更久，因为这让写作更具价值，也更能帮助我们实现财富梦想。

每个人都有自己的爱好，有人喜欢音乐，有人钟情于绘画，有人对雕刻乐此不疲。不管你的爱好是什么，我认为只要它能帮助你实现理想，那就是一种成功，如果你的爱好是写作，我建议你好好看一看这本书。

我们从小学三年级就开始写作文，可以说，每个人对写文章都有一定经验，也有一些人渴望通过写文章来赚钱，只可惜迟迟未能找到出路，我又何尝不是如此呢？直到我来到阿里巴巴，它给了我成长的舞台，它让我认识到了文字的价值，给了我潜心研究的动力，才让我收获了这么多写作的思路与方法。

可以毫不夸张地说，写作与传统行业的结合一点都不逊色于牛奶与巧克力的结合，传统行业让写作有了用武之地，让写作产生了更大的价值。例如，史玉柱为脑白金写过一篇名为《两颗生物“原子弹”》的软文，你能估算出这篇软文的价值吗？当然，文字也为传统企业赋予了能量，文字的推广传播提升了企业品牌形象，提高了产品的销量，推动了企业的发展。

如果想知道写作的价值几何，能为企业的发展带来多大的能量，就请你翻开这本书，好好读一读，认真研究一下。让你在感受这本书文字力量的同时，又能学到很多写作的思路与方法，而且这些思路与方法并非纸上谈兵，而是从实践中总结出来的，相信你一定会受益匪浅。

目录

第1章 让你的写作更有价值	1
一台电脑财富天下	2
越分享越快乐，越分享越成功	4
写作的附加值是多少	6
个人品牌是最佳切入点	8
个人品牌的营销成本最小	10
写作成就了您，更增加了品牌价值	12
让个人品牌深入人心	14
增加识别度，提高个人知名度	16
情感细腻才能把生意做得更好	18
做行业领导者，一个人也能支撑起一个行业	21

第2章 如何靠写作赚到100万 23

给别人带来价值的文章才受欢迎 24

选择在一个领域里深耕细作 26

在众多行业中坚守一个 28

要有甘愿当一颗螺丝钉的心态 30

写作价值千万 32

每个行业里都有很多的机会 34

提升自己才是成功的最佳途径 36

一定要有属于自己的粉丝 38

一定要找一个领路人 40

第3章 个人品牌打造基础点 43

写作需要的硬件是什么 44

确立自己的方向 45

一个好名字价值无数 47

把你的名字注册成商标 50

QQ、微信、微博是粉丝的聚集地 52

如何让粉丝自动加你 54

一定要做好走出去的准备 56

写有高度、可以当标签的文章 58

最好有一群能与你一起写文章的人 61

做好辛苦一年的准备 63

第4章 内容写作的步骤与方法 65

- 写作只是聊天的一种表达方式 66
- 努力把文章写得长一些 68
- 多个角度构思，让文章更丰满 70
- 只有源源不断地输入“活水”才有内容可写 72
- 最好的内容诞生于群体之中 74
- 好文章赢在标题 76
- 文章篇幅长一些更具优势 78
- 自创一个风格，日复一日便能成功 80
- 怎么才能让文章脱颖而出 82
- 做好活动，收获将令你意外 84

第5章 发布文章的平台 87

- 如何发布文章 88
- 一定要去对应的大平台推广 91
- 好的平台流量不一定是最大的 93
- 阿里巴巴是一个很好的平台 95
- 简书，一个很不错的自媒体平台 97
- 遵守平台规则 99
- 文章可以演变为多种表达方式 101
- 文章被百度收录，效果最好 102

矩阵不如深挖 104

加入写作圈子，让自己更优秀 106

第6章 个人品牌打造准则 109

一定要有一个标的物 110

一定要想办法上大平台首页 112

当决定开始写作的时候，你就有机会成功 114

一定要传递正能量 116

写了多久不重要，重要的是有没有开始 118

有时发布文章比写文章更重要 120

让写作变成一种生活习惯 122

文如其人，人善文正 124

写作最难的是坚持 126

把写作当成终生事业 128

第7章 写作对企业的巨大作用 131

写作人才缺口大，尤其是传统企业 132

企业的内部也需要写作人才 134

互联网时代是写作人最好的时代 136

写作可以帮助更多的用户 137

帮助同行就是在帮助自己 139

写作可以帮企业带来更多订单 142

个人品牌是企业最好的入口 144

写作是个人品牌最好的表达方式 146

写作更容易让企业成为行业领导者 148

第8章 个人品牌如何做到最好 151

一定要在一个领域里做到第一 152

做到第一之后再玩跨界 154

感恩身边的每一个人 156

写文章切勿以自我为中心 159

多提问，多做采访，才能有机会接触到更高端人才 161

有一技之长，赚钱更容易 163

知识商品经济时代到来 164

多分享个人成长经验会有更大的进步 166

把个人品牌打造成个人 IP 168

把企业品牌打造成 IP 170

第9章 写作可以有更大的格局 173

写作，其实就是做内容 174

让产品有了情感，才能增加品牌价值 176

利用团队的力量来写作 178

写作可以成为一个产业	179
写作一定要与大的传统行业相结合	181
文字可以有很多的延伸品	183
文字是媒介，再大的公司也需要故事	185
文字可以经久流传	188
写作是改变人生境遇的一个入口	190
让更多人参与写作的形式有哪些	192
后记 我写作，我坚持，我收获	195
附录 本书部分众筹名单	201

第 1 章

让你的写作更有价值



一台电脑财富天下

写作难不难呢？难也不难。难是因为写出水平不容易，成为名作者更是难上加难，我身边有不少喜欢写作的人，坚持了 10 年、20 年，但依然是默默无闻的小透明，还处在自娱自乐、陶冶情操的状态。

不难是因为我们从小学二三年级就开始练习写作文，而且每次考试作文都是必考题，写得多好暂且不论，写上千字还是很容易的，这个功底几乎人人都有，这就是经受了多年考试考验的结果。

写作，自娱自乐没什么不好，我们身边的一些人，有的会弹琴，有的会画画，都不是什么大家，但他们会因此收获快乐，给平淡的生活点缀一点色彩，这就是值得的。当然，若写作只为自娱自乐，我就没有必要写这本书了，我想告诉大家的是如何在收获快乐的同时还能有所收益。

可能有人会说：“我写不了，我的文化水平低，没读过大学。”诚然，写作与文化水平有一定的关系，但这并不是绝对的，我认为最重要的是阅历，还有坚持学习

的毅力。有阅历的人写出来的文字可能朴实无华，但句句在理，字里行间凝聚着一个人的智慧。即使没有阅历，只要你想写，坚持练习同样能下笔如有神。

我身边有不少朋友的文章都写得很棒，他们中有大学生，有博士，也不乏只有初中学历的人，可见，通过练习、坚持不懈地学习，每个人都可以写好文章。

活到老，学到老，人这一辈子要不停地学习，而不只是在学校学习的那十几年，走出校门的人都知道，很多东西都不是学校里老师教给我们的，而是走入社会后自学的。所以，如果你想学习某项技能，只要马上行动起来就不晚。

随着互联网的发展，人们的学习更加便捷，学习的速度与效率也提高了一大截。以前有些人不喜欢写文章，是因为字写得不好看，七扭八歪，整个篇幅看起来很不舒服，现在就不会有这样的担心了，电脑录入让每个人都能“写”得出一手好字，而且“书写”的速度要比之前快上几倍。

以前写文章需要笔墨纸砚伺候，现在一台电脑就可以搞定一切，所以说，只要你想写，随时都可以开始。随着移动互联网的发展，手机也已经成为大家的“写字板”，不过在我看来，还是在电脑前写作正式一些，舒服一些。手机拿在手，或多或少有些娱乐的性质。当然，这只是我的一家之言，倘若你觉得用手机写作能有灵感，但用无妨。

在文章的开头我提到过，写作不仅能让我们收获快乐，还能有所收益，如懂懂写空间日记，年收入几百万元；卢松松写博客，年收入也不会低于100万元；更不用说那些知名的网络写手了，单年的版税收入就有几千万元。恐怕没有哪个生意有写作这么高的利润了吧？成本只有一台电脑加少量的电费，收入就可以高达几百万元，乃至上千万元。

在互联网时代，人们的沟通方式在悄然地发生变化，以前人与人之间的沟通需要面对面，或者打电话，现在呢？主要靠文字沟通，所以现在不仅要能说会道，还要会写。倘若你的文章写得很好，那么很多时候做起事情来就变得异常轻松了。



越分享越快乐，越分享越成功

只要是做生意的人，无论做的是传统行业，还是互联网行业，其目的都是把生意做好，而把生意做好，就需要找到与自己生意相匹配的客户。其方法有很多，买流量是很多人都会想到的一个办法，特别是做传统行业的生意人，他们愿意拿出50万元来购买流量，希望一年赚到100万元，这样还能有50万元的结余。

虽然通过这种方式获得成功的例子也有不少，但我更倾向于先定位，定好之后，做店铺内容。店铺内容一定要做得很清楚，“清楚”二字说起来容易做起来难。

例如，客户会想这个老板是怎样的人，是什么地方的人，是做什么的，经验怎么样，这家企业的售后、换货是什么情况，是不是可以亲自到厂里观摩一下，等等。如果你的店铺内容能把以上这些问题都写得十分清楚透彻，那转化率一定不会低。

把店铺内容做好之后，再购买流量，效果就会事半功倍了。人家看到店家如此用心，才会愿意留下来，不然，即便买再多的流量也没用，因为实现不了转化，没有转化又哪里来的成交量呢？

遗憾的是，有些企业不明白这个道理，特别是一些大企业，资金实力雄厚，认为只要流量不让同行拿走，即便是先期亏本都没有关系。实际上，不让别人拿走流量只是成功了一小步，或者说根本就算不上成功，只有练好了内功，让别人想拿都拿不走，才是真正的成功。

购买流量是一种简单粗暴的玩法，这种玩法的造价越来越高，让企业越来越吃不消。以竞价为例，你愿意花3元购买一个流量，就有人愿意花10元，无休止的竞价使企业不堪重负，利润空间不断被压榨，所以，这种方式正在渐行渐远。

那么，我们接下来该怎么做呢？我的建议是做深度。做深度不是把店铺随便装修一下就开始购买流量这么简单，做深度靠的是内容，而深度的内容一定是来自经验，特别是个人的经验。

我经常说，一定要把你的个人经验分享出来。对此很多人不理解，他们不明白

为什么要把商业机密说给别人听，这不是自毁前程、搬起石头砸自己的脚吗？其实，说的内容不一定是商业机密，可以是你的经验、你的故事、你的生活，还有产品的流程，但依然有人不愿意分享这些内容。


实际上，越分享越快乐，越分享收获越多。这种收获不只是带给别人的，更多的是你自己。通过分享能让别人更全面地认识你。如果他觉得你是一个很不错的人，自然就愿意与你交往、与你合作，很多生意不都是这样谈成的吗？

在你家附近有两家商店，商品种类、价格都相差无几，可你为什么每次都会选择其中的一家，而不去另外一家呢？肯定是那家店的老板人不错，有时候哪怕是他家的东西稍贵一些，你依然会选择去他家店里买，这就是人格的魅力。

护栏姐家的护栏做得非常好，生意做得很大。我一直不明白她为什么可以做得这么成功，就建议她把成功的经验和大家分享。她爽快地答应了，之后写了很多关于自己创业的文章，包括她的创业初期是什么样的，遇到过怎样的困难，她与丈夫是如何管理企业的，等等。

精 护栏姐的护栏创业经历：信誉也是成就订单的基础26

2016-12-08 15:54 | 来自 家居百货商圈 | 锌钢阳台护栏 | 3322 239



文 / 热镀锌喷塑阳台护栏厂家王志山 这个世界，做生意的人很多，生意也是各行各业的都有，从五金建材到家居装修，从衣食住行到美颜美发等等，很多不同的行业里都会有生意的差别——有的生意兴隆，

[查看全文](#)

表面上看护栏姐将自己的“商业机密”讲给人听，是一大损失，实际上她的收获颇丰。因为会有很多客户知道她的故事，进一步地了解护栏姐，产生信任，在互联网时代，信任的价值是不可估量的。因为她的文章写得好，被阿里巴巴推荐，使得更多的人知道了她，慕名来找她购买护栏。有些人甚至因为这些故事而成了她的忠实粉丝，加了她的微信、QQ，成了义务宣传员。

分享让我们获得更多的信任，更多的流量，更好的展示机会，更好的口碑，所