

微信营销与运营：公众号、微商与自媒体实战揭秘



[微信营销与运营：公众号、微商与自媒体实战揭秘_下载链接1](#)

著者:孙健

出版者:电子工业出版社

出版时间:2015-10

装帧:

isbn:9787121271557

《微信营销与运营：公众号、微商与自媒体实战揭秘》是一本写给草根看的微信营销与运营“教科书”，讲述微信从注册到运营的整个过程中大量鲜为人知的操作技巧，这些

技巧的归纳和总结，能够让微信营销从业者节约大量的摸索时间，规避潜在的风险，提高微信营销与运营工作的效率。

首先介绍最基础的微信公众号知识，包括注册、起名、选择公众号类型、设置微信号及公众号页面排版与美化等，探讨微信从业者需要拥有的基本素质，以及如何在这些简单的环节不踩上“地雷”。其次讲解微信公众号的定位和内容形式，包括以什么形式发布信息、如何成为优秀的标题党、社会热点怎么跟、如何写好一篇软文等。再次讲述微商兴起的来龙去脉，以及形形色色的微商操作方法，深度模拟一次微商面膜的生产过程和营销过程，你将知道为什么面膜成为微商的最爱。接着讲解微信自媒体的操作方式，你将看到自媒体是如何异军突起的，了解自媒体是如何炼成的，以及自媒体的收入方式。最后介绍微信线上和线下推广的各种方法，其中不乏将让你大开眼界的各种奇葩的推广方式。

作者介绍:

目录: 第1章 微信营销是人干的吗 1

1.1 什么样的人适合做微信营销 2

1.1.1 技能点1: 好奇心 5

1.1.2 技能点2: 学习力 5

1.1.3 技能点3: 文笔能力和设计能力 6

1.1.4 技能点4: 懂营销 7

1.2 微信创业团队需要什么 7

第2章 微信公众账号新手入门与陷阱规避 9

2.1 微信公众账号的注册步骤及要点 9

2.1.1 第一步: 邮箱注册的步骤及风险规避 9

2.1.2 第二步: 验证邮箱 10

2.1.3 第三步: 选择账号类型 11

2.1.3.1 注意1: 订阅号与服务号的差异 13

2.1.3.2 注意2: 企业号的应用场景 13

2.1.3.3 注意3: 到底选择订阅号还是服务号 14

2.1.4 第四步: 信息登记 (以订阅号为例) 16

2.1.5 第五步: 注册信息反馈 17

2.2 账号设置及技巧 18

2.2.1 头像: 一图胜千言 18

2.2.2 账号功能介绍—吸引粉丝关注的大杀器 19

2.2.3 起名也能吸引粉丝 21

2.2.4 设置微信号 21

2.3 账号认证和认证风险 23

2.3.1 微信认证对于订阅号的好处 23

2.3.1.1 开通广告主功能, 花钱发广告 23

2.3.1.2 开通流量主功能, 挣广告费 24

2.3.2 微信认证对于服务号的好处 25

2.3.2.1 微信提供九大高级接口 25

2.3.2.2 可以开通微信支付 25

2.4 微信公众账号后台功能区介绍 26

2.4.1 功能栏 27

2.4.1.1 群发功能 27

2.4.1.2 自动回复 28

2.4.1.3 投票管理 34

2.4.1.4 添加功能插件 37

2.4.2 管理功能 38

2.4.2.1 消息管理 38

2.4.2.2 用户管理	39
2.4.2.3 素材管理	39
2.4.3 推广—与钱最近的地方	40
2.4.3.1 广告主	40
2.4.3.2 流量主	43
2.4.4 统计功能	44
2.4.4.1 用户分析	44
2.4.4.2 图文分析	46
2.4.4.3 消息分析	47
2.5 微信公众账号的基础排版与美化	47
2.5.1 微信编辑排版图片与文字取舍	48
2.5.1.1 图片大小的取舍	48
2.5.1.2 文字长度	50
2.5.2 微信公众账号后台的排版设计	50
2.5.2.1 拒绝文章“白带”	50
2.5.2.2 诡异的首行缩进问题	51
2.5.3 第三方平台辅助排版	53
2.5.4 利用代码高级排版	55
2.5.4.1 高富帅效果1剖析	56
2.5.4.2 高富帅效果2剖析	57
2.5.4.3 高富帅效果3剖析	58
2.6 微信公众账号自定义开发应用	59
2.7 微信公众账号的奇淫技巧	68
2.7.1 如何注销微信公众账号	68
2.7.2 关于公众号刷粉丝和刷阅读量	69
2.7.3 图文消息的推送时间	72
2.8 本章总结	73
第3章 微信公众账号的定位与内容	74
3.1 微信公众账号的定位	74
3.1.1 为什么要进行微信公众账号定位	75
3.1.2 如何进行微信公众账号定位	75
3.1.3 定位的注意要点	79
3.2 公众账号发什么内容才好	81
3.2.1 微信公众账号发布内容形式选择	81
3.2.1.1 语音消息的优点与缺点	81
3.2.1.2 文字消息的优点与缺点	82
3.2.1.3 图片消息的优点与缺点	83
3.2.1.4 视频消息的优点与缺点	83
3.2.1.5 图文消息的优点与缺点	84
3.2.2 微信公众账号需要什么样的内容	85
3.2.2.1 对用户有价值的干货内容	85
3.2.2.2 有趣又好玩的内容	87
3.2.2.3 让用户有参与感的内容	91
3.2.2.4 社会热点，微信内容追还是不追	94
3.2.2.5 谈谈感情，来点共鸣	96
3.2.2.6 新手进化，请从做一个标题党开始	98
3.2.2.7 原创内容是极好的	104
3.2.2.8 打脸可以，但请不要打自己的脸	106
3.3 软文能有多软	109
3.3.1 软文欣赏及分析	109
3.3.2 一步一步写一篇软文来发布	115
3.4 案例：一个地方公众号的定位历程	121
3.5 本章总结	123
第4章 微商怎么做才赚钱	124

- 4.1 微商火爆的大环境 124
- 4.2 微商兴起的五大要素 125
 - 4.2.1 移动互联网的大时代到来 125
 - 4.2.2 暴利的传统零售业逐渐被社交式购物环境蚕食 126
 - 4.2.3 门槛极低的创业方式 128
 - 4.2.4 年轻一代的迅速崛起让微商野蛮生长 129
 - 4.2.5 微商解放了生产力 131
- 4.3 微商是什么 131
- 4.4 微商的基石之一——信任 133
 - 4.4.1 微商微信号的选择与设置技巧 134
 - 4.4.2 头像设置 135
 - 4.4.3 微商起名的四点原则 136
 - 4.4.3.1 名称便于搜索 136
 - 4.4.3.2 切莫强行装逼 136
 - 4.4.3.3 意向鲜明 138
 - 4.4.3.4 以A开头真的好吗 138
 - 4.4.4 设置具有个性的个性签名 139
- 4.5 玩转朋友圈让别人更加信任你 140
 - 4.5.1 陌生用户的信任感来源于朋友圈相册封面的合理设置 141
 - 4.5.2 朋友圈里发什么最容易被屏蔽 143
 - 4.5.2.1 微商自我夸奖的段子 143
 - 4.5.2.2 负能量让你没朋友 145
 - 4.5.2.3 不要刷屏！不要刷屏！不要刷屏！ 146
 - 4.5.2.4 传播低级谣言只能让你显得低级 147
 - 4.5.2.5 群发信息就是主动作死 148
 - 4.5.3 信任感来源于消费者喜欢看你的朋友圈 149
 - 4.5.3.1 看脸的社会需要你收拾好你的脸 150
 - 4.5.3.2 做一个有趣的人，一个脱离了高级趣味的人 151
 - 4.5.4 几大细节，提升信任感 157
 - 4.5.4.1 合理发布小视频能够迅速提高信任感 157
 - 4.5.4.2 互动！互动！互动！ 159
 - 4.5.4.3 不要自卖自夸，要让消费者夸自己 162
- 4.6 微商如何选择产品 164
 - 4.6.1 什么是好产品 165
 - 4.6.1.1 品质过硬 165
 - 4.6.1.2 价格合理 166
 - 4.6.2 把优秀的传统产品搬到微商上 169
- 4.7 开发一款微商产品 170
 - 4.7.1 开发产品之前你要想清楚的两件事 170
 - 4.7.1.1 第一件事：钱够不够 170
 - 4.7.1.2 第二件事：对生产流程熟不熟 171
 - 4.7.2 模拟自行生产微商面膜的正规流程 173
 - 4.7.2.1 公司注册和商标注册 174
 - 4.7.2.2 寻找代工厂家 175
 - 4.7.2.3 生产出来之后怎么办 181
- 4.8 案例：一个小微商的感悟 182

第5章 微信自媒体怎么玩 184

- 5.1 自媒体和传统媒体的差异 186
 - 5.1.1 人即品牌 186
 - 5.1.2 跟不上节奏的传统媒体 188
 - 5.1.3 受众人群分化加剧 189
- 5.2 如何开始做自媒体 190
 - 5.2.1 第一条：专业基础过硬 191
 - 5.2.2 第二条：文笔功底好 192

- 5.2.3 第三条：学会传播自己 193
 - 5.2.3.1 选择适合的文章发布渠道 193
 - 5.2.3.2 合理的自我优势展现 194
 - 5.2.3.3 迅速在所在领域占领用户心智 195
 - 5.2.3.4 利用微信把粉丝弱关系变成强关系 197
 - 5.2.3.5 话题性 198
- 5.3 自媒体的致命点 200
 - 5.3.1 江郎才尽 200
 - 5.3.2 枪手一时爽 200
- 5.4 自媒体的赢利点 201
 - 5.4.1 微信内部收入渠道 201
 - 5.4.2 微信外部广告收入渠道 202
 - 5.4.3 会费收入 203
 - 5.4.4 资源对接服务收入 209
- 5.5 本章总结 209
- 第6章 微信线上推广 210
 - 6.1 开始推广之前要搞明白的两个问题 211
 - 6.1.1 推广该不该花钱 211
 - 6.1.2 迅速找到种子用户 212
 - 6.2 网络常见推广方式 213
 - 6.2.1 腾讯内部推广方式 214
 - 6.2.1.1 广点通推广 214
 - 6.2.1.2 通过个人号转发公众号名片推荐方式进行推广 220
 - 6.2.1.3 利用微信摇一摇进行推广 221
 - 6.2.1.4 利用漂流瓶进行推广 222
 - 6.2.1.5 利用“附近的人”功能进行推广 223
 - 6.2.1.6 利用QQ群进行推广 223
 - 6.2.1.7 利用QQ空间进行推广 226
 - 6.2.2 利用新浪微博进行推广 227
 - 6.2.3 利用百度贴吧推广 228
 - 6.2.3.1 贴吧推广要点一：合理设置百度贴吧账号 229
 - 6.2.3.2 贴吧推广要点二：发帖技巧 231
 - 6.2.3.3 贴吧推广要点三：紧跟热帖 231
 - 6.2.3.4 贴吧推广要点四：制造热帖 233
 - 6.2.3.5 当上贴吧吧主 235
 - 6.2.4 利用百度知道推广 236
 - 6.2.5 利用百度百科推广 239
 - 6.2.6 利用视频打水印方式推广 241
 - 6.2.7 利用微信导航类网站推广 243
 - 6.2.8 利用分类信息网站推广 243
 - 6.2.9 利用威客网站推广 244
 - 6.2.10 利用软文标题关键词配合搜索引擎推广 245
 - 6.2.11 利用邮件推广 246
 - 6.2.12 利用名人推荐和账号互推 247
 - 6.2.13 利用整理资料推广 247
 - 6.2.14 利用淘宝评论推广 248
 - 6.3 微商个性推广 249
 - 6.3.1 利用手机通讯录推广 249
 - 6.3.2 利用QQ好友导入 250
 - 6.3.3 让别人主动加你 251
 - 6.3.4 在其他社交软件上导流 253
 - 6.3.5 利用其他手机软件推广 254
 - 6.3.6 让人代发朋友圈 254
 - 6.3.7 线上培训推广 255

6.4 本章总结	256
第7章 微信线下推广	257
7.1 高校地面推广	258
7.2 写字楼地面推广	261
7.2.1 合作推广	261
7.2.2 扫楼扫街推广	262
7.2.3 设点推广	263
7.2.4 写字楼停车场推广	263
7.2.5 与写字楼周边商业机构合作推广	263
7.3 社区推广	263
7.3.1 社区摆摊推广	263
7.3.2 寻找社区的意见领袖	264
7.4 商业卖场推广	264
7.5 特定场所推广	265
7.6 粉丝线下活动	266
7.7 通过培训演讲和媒体采访推广	267
7.8 各种奇葩的推广方式	268
7.8.1 模仿宾馆小卡片	268
7.8.2 厕所内推广	268
7.9 本章总结	269
• • • • •	(收起)

[微信营销与运营：公众号、微商与自媒体实战揭秘 下载链接1](#)

标签

自媒体

微信营销

公共号

微信运营

微信

微商微营销

微商

学习咯

评论

2016年2月28日读毕，这部书可以知道微信创新的手段：公众号、微信个人号以及自媒体。微信营销与传统营销的区别在于微信将做人与做产品关联了起来，公众号提供服务和信息，微信个人号展示自己做人的过程，自媒体经营自己的人格魅力，感觉公众号也有传播自己的人格魅力的功能。就我个人运营微信公众号近一年的经验，这本书主要是对我工作过程的总结。但是本人对此书线上和线下推广经验不是很认可，把一些无关的人骗进自己的公众号，反而会出现大量人群的离开，并且也违背了微信以信任为根本的运营原则。

算是较为实诚了

还专门跑书城去买了呢，专门买了新本子打算好好做几页笔记的没想到啊——如果真按作者的思路去做，还不如去百度花钱竞价排名呢。我自己想了一下午，保证内容输出，清晰个人属性，找准定位，不打扰关注者，做一个有尊严的内容提供者，实话说，要学习罗胖。这书不行，太low，浪费钱又浪费纸。

low

适合小白，不适合现在的移动互联网普及情况了，并且明显洗脑微商，没什么深度，没必要买。似乎看到不少公众号和微商的软文推广哦～

读过，适合新手看，看完之后突然不想运营公号了……

挺好的啊

本书早已失去时效性，其中内容过于基础且多谬误。

三星半吧，本书比较详实，讲述很有逻辑，很多观点总结的也很不错，值得初入这个领域的人看看

只能说讲得很全面，算是扫盲普及，不过微信做好还是得靠“做”

kindle上借的，快速浏览……

早就过时的赶脚。。。。。

略low 有营养的不多

有干货，不啰嗦

写得很实在的一本书，对于全面理解微信很有帮助。里面有公众号运营的一些基础知识，微商的内部逻辑，自媒体的赚钱方法，以及各种各样的推广方法，让我大开眼界哇

还可以

讲的比较全面，部分观点很有帮助，贴吧，qq群

这种时效性强的书，实在没什么好说的。

蛮干货的一本书。以前一直不齿那些拼命砸钱或者用各种下三滥方式拉粉丝的行为，这个书解决了我这块的困惑，书里说：“砸钱换粉丝和怎么留下粉丝是两回事”，这个观念得get下。

要做好微商，就必须选择好产品，学会引流，吸引客源加你！您的产品为什么卖不出去？您为什么吸引不到粉丝？以下微商技巧引流方法是V心sxf0411629提供欢迎添加学习！！！！一定可以帮助到您

[微信营销与运营：公众号、微商与自媒体实战揭秘_下载链接1](#)

书评

互联网已成为这个时代效率最高的宣传工具，打开网页，信息会铺天盖地而来，各种产品宣传以多种多样的方式出现在我们眼前，凡事有利必有弊，在信息量爆炸的互联网，如何将自己的品牌与产品推广出去是所有经营者要面临的问题。为了做好推广，我们选择了与易促宝合作，现在已经有...

这本书不错，做微商客源很重要，精准引流才是王道，精准客户上门来，微，商，薇，营，销，精准粉滚滚来。日加100-500不是问题，v我dingli8668要做好微商，就必须选择好产品，学会引流，吸引客源加你！您的产品为什么卖不出去？您为什么吸引不到粉丝？以下微商技巧引流方法是v我...

从事这个行业几年，也陆陆续续读过好几本关于微信营销的，不过这本书是我读过最接地气的一本书！推荐阅读，尤其是很多“屌丝”的玩法，确实令人大开眼界！京东买的

经常逛豆瓣的我，看见过这样一句话：“所有的社交平台，都是始于交友，兴于约炮，亡于微商”。当然，这是一个很典型的抖机灵的段子，不过也不能说完全是在胡说八道。事实上，大部分社交平台的确都是经历了这样一个过程，从一开始纯交友的新鲜，到开始更加私密的风月来往，到...

