

# 个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享



[个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享 下载链接1](#)

著者:李科成

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2017-8

装帧:平装

isbn:9787115466570

移动互联网时代是信息爆炸的时代，也是追寻个性化时代。如何让自己从海量的信息中脱颖而出，如何打造个性化品牌，这是所有互联网运营企业、商家乃至个人在营销中都十分关注的问题。

《个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享》作者通过自身多年的营销经验，总结个性化自媒体运营的模式，提炼运营方法，并分享众多精彩的实战案例，为读者详细展示了如何打造和运营个性化自媒体，进而获得丰厚的收益和更大的发展机遇。总之，本书内容新颖、全面，可操作性强，能够为读者提供有效的互联网运营指导。

《个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享》适合各种企业的营销人员阅读，也适合微商及网店等从业者作为自我提升的培训手册。

作者介绍：

李科成

全网营销实战专家，北京大势能营销创始人、董事长，大势能落地营销学院院长，IMC舒尔茨营销集团事业合伙人，湖南红人堂首席直播营销顾问，16年企业与咨询营销实战经验，300多家民营企业营销战略顾问。

目录: 第1章 做运营为什么要打造个性化自媒体 //001

1.1 哪些人适合打造个性化自媒体 //002

1.1.1 你适合打造个性化自媒体吗 //002

1.1.2 打造个性化自媒体要具备哪些能力 //005

1.2 个性化自媒体带来的颠覆 //006

1.2.1 个性化自媒体能“发光发热” //006

1.2.2 个性化自媒体给企业注入新鲜血液 //009

1.3 个性化自媒体的前景 //009

1.4 移动互联网时代自媒体的现状 //011

1.4.1 自媒体与社群 //012

1.4.2 自媒体与粉丝 //013

1.4.3 自媒体与直播 //013

1.4.4 自媒体与盈利 //014

第2章 打造个性化自媒体之自我定位 //015

2.1 个性化自媒体的自我定位 //016

2.2 了解自己擅长什么 //019

2.2.1 喜欢做什么 //019

2.2.2 考虑将爱好与工作相结合的可行性 //019

2.2.3 对擅长的领域有深入的了解 //020

2.3 具化你的想法 //022

2.3.1 打造领域精英 //022

2.3.2 把自己当作行业第一人 //023

2.4 有强大的心理承受能力 //026

2.5 具有学习能力 //027

2.5.1 具有接受新事物的能力 //028

2.5.2 具有独特的想法 //029

2.6 制定营销规划 //030

第3章 打造个性化自媒体之个人魅力 //033

3.1 有一套系统化的理论 //034

3.1.1 对事情有独特的看法 //034

3.1.2 理论化自己的看法 //035

|                               |
|-------------------------------|
| 3.2 彰显个性，玩别人不玩的 //036         |
| 3.3 注重人格魅力 //038              |
| 3.3.1 追逐时尚潮流的思想 //039         |
| 3.3.2 敢于给别人承诺 //039           |
| 3.4 用个人故事打动别人 //041           |
| 3.4.1 学会给你的形象加点“料” //042      |
| 3.4.2 加入真实情感 //044            |
| 3.5 重视凝聚力 //045               |
| 3.5.1 从精神上满足粉丝 //045          |
| 3.5.2 给予别人所追求的 //047          |
| 3.6 放大魅力，充分展现自己 //047         |
| 3.6.1 学会以微笑示人 //048           |
| 3.6.2 不要过多谈论消极话题 //049        |
| 3.6.3 无话题时多谈论粉丝关注的话题 //049    |
| 3.6.4 善于倾听 //049              |
| 3.6.5 留下深刻印象 //050            |
| 3.6.6 不要掩饰自己的缺点 //050         |
| 第4章 打造个性化自媒体之玩转自媒体 //051      |
| 4.1 个性化自媒体的成长过程 //052         |
| 4.2 找到适合自己的平台 //053           |
| 4.2.1 不要局限在一个平台 //053         |
| 4.2.2 “广撒网”才能多捞鱼 //056        |
| 4.3 微信让个性化自媒体“发光” //059       |
| 4.3.1 朋友圈是个性化自媒体的大本营 //059    |
| 4.3.2 学会使用微信群 //062           |
| 4.3.3 微信公众号必不可少 //063         |
| 4.3.4 学会与微信大腕合作 //064         |
| 4.4 微博让个性化自媒体“发光” //065       |
| 4.4.1 会写文章是关键 //066           |
| 4.4.2 学会制造微博话题 //067          |
| 4.4.3 多向“大V”学习 //068          |
| 4.5 QQ也是个性化自媒体获得成功的地方 //069   |
| 4.5.1 通过QQ平台打造个性化自媒体 //069    |
| 4.5.2 广加好友，用好QQ群 //071        |
| 4.6 通过各种社区推广自己 //072          |
| 4.6.1 豆瓣社区 //072              |
| 4.6.2 知乎网站 //074              |
| 4.6.3 其他各大论坛社区 //075          |
| 4.7 玩转今日头条 //076              |
| 4.8 直播平台：孕育个性化自媒体的新“暖床” //079 |
| 4.8.1 找准直播平台 //079            |
| 4.8.2 直播技巧“花样百出” //082        |
| 4.9 全面玩转简书平台 //083            |
| 第5章 打造个性化自媒体之吸粉要领 //087       |
| 5.1 粉丝是个性化自媒体的一切 //088        |
| 5.2 把握粉丝痛点，解决所需 //092         |
| 5.2.1 不同类型的粉丝不同对待 //093       |
| 5.2.2 为粉丝解决问题 //095           |
| 5.2.3 与粉丝及时互动沟通 //096         |
| 5.3 内容要花样百出 //097             |
| 5.3.1 用软文吸引粉丝 //097           |
| 5.3.2 用图文吸引粉丝 //098           |
| 5.3.3 用语音、视频吸引粉丝 //099        |
| 5.3.4 引起粉丝的共鸣 //100           |

|                                |
|--------------------------------|
| 5.4 个性化自媒体内容运营吸粉6大法则 //100     |
| 第6章 个性化自媒体运营之广告模式 //105        |
| 6.1 成为传奇，广接代言 //106            |
| 6.2 在社群中发布收费广告 //108           |
| 6.2.1 发布符合社群需求的广告 //109        |
| 6.2.2 注重粉丝的需求 //109            |
| 6.3 个性化自媒体传播广告的3大方法 //111      |
| 6.3.1 1→N广告传播 //111            |
| 6.3.2 N→N广告传播 //113            |
| 6.3.3 UGC广告传播 //114            |
| 6.4 个性化自媒体选择广告的正确方法 //115      |
| 6.4.1 个性化自媒体必须拒绝的广告类型 //116    |
| 6.4.2 个性化自媒体需要做的广告类型 //117     |
| 6.5 没有结合场景的广告都是徒劳 //118        |
| 第7章 个性化自媒体运营之销售模式 //121        |
| 7.1 销售是个性化自媒体的看家本事 //122       |
| 7.2 巧妙地向粉丝推广产品 //125           |
| 7.2.1 在聊天中推广产品 //125           |
| 7.2.2 用个人的使用体验来放大产品的亮点 //127   |
| 7.2.3 在文章中植入产品购买链接 //128       |
| 7.3 推广同款产品引起抢购 //129           |
| 7.4 在自媒体平台嵌入购买网站 //131         |
| 7.4.1 加入微商城、微店 //131           |
| 7.4.2 推送购买优惠码、优惠券 //133        |
| 7.5 推送独家产品 //135               |
| 7.5.1 给粉丝带去“特殊购买”待遇 //135      |
| 7.5.2 给粉丝制造“机不可失”的机会 //136     |
| 第8章 个性化自媒体运营之活动模式 //139        |
| 8.1 给粉丝制造更多活动机会 //140          |
| 8.1.1 通过节日促销给粉丝更多优惠 //140      |
| 8.1.2 定期给粉丝送惊喜 //142           |
| 8.2 活动安排要具体 //144              |
| 8.2.1 活动分类要明确 //145            |
| 8.2.2 活动安排要详细 //146            |
| 8.3 幸运抽奖是粉丝的最爱 //148           |
| 8.3.1 转发抽奖 //149               |
| 8.3.2 抽奖活动需要互动 //150           |
| 8.4 用游戏带动销售热潮 //151            |
| 8.5 运用免费策略 //155               |
| 8.6 让活动创新 //157                |
| 8.6.1 用创新活动引围观 //158           |
| 8.6.2 抓住粉丝痛点举办创新活动 //159       |
| 第9章 个性化自媒体运营之会员模式 //161        |
| 9.1 会员模式是个性化自媒体运营的高级模式 //162   |
| 9.2 组建专业课程 //164               |
| 9.3 吸引粉丝入会 //167               |
| 9.3.1 培养1000名种子会员，谋求长尾市场 //167 |
| 9.3.2 长期关注会员 //168             |
| 9.4 善用会员模式“套牢”会员 //169         |
| 9.4.1 不同会员不同对待 //170           |
| 9.4.2 设立会员原则 //171             |
| 第10章 个性化自媒体运营之跨界合作模式 //175     |
| 10.1 互联网不是一个人的天下 //176         |
| 10.2 与明星携手并进 //177             |

|                               |
|-------------------------------|
| 10.2.1 与明星合作，打造独特品牌 //177     |
| 10.2.2 借助明星人气 //179           |
| 10.3 与大品牌跨界合作 //180           |
| 10.3.1 找到合适的合作品牌 //180        |
| 10.3.2 进行捆绑销售 //183           |
| 10.4 自媒体彼此之间的合作 //183         |
| 10.5 自媒体跨行业合作 //188           |
| 第11章 不同领域的个性化自媒体 //193        |
| 11.1 微商做个性化自媒体：关键是信任 //194    |
| 11.2 微企做个性化自媒体：宣传最重要 //196    |
| 11.3 SOHO族做个性化自媒体：个性才有范 //199 |
| 11.4 辣妈做个性化自媒体：情感共鸣是重点 //201  |
| · · · · · (收起)                |

[个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享](#) [下载链接1](#)

## 标签

自媒体

新媒体专业类书籍

## 评论

尽管互联网自媒体这几年发展的很火，但这是我看的第一本有关自媒体方面的书籍。因为没有其他相关书籍的参考比较，所以我觉得这本书还是带给我蛮多对于自媒体更具体深刻的认识的。从书中我看到了互联网、自媒体，特别是个性化自媒体的影响力及其带动了现在社会的创新发展。我是开咖啡馆的，不过确实经营的不好。不可否认，这本书给了我在经营上很多新颖的和互联网自媒体相结合的想法。

---

## 泛读

---

可能是17年的书19年才看见比较过时了吧。里面说的一些自媒体其实有些已经没落了。还有些方法就看看就好，比如找明星，和大V互推合作这些，对于新手不那么友好。

适合有意愿做自媒体的入门者。大量案例结合浅显易懂的总结，还是蛮实用的。一本还不错的入门工具书。

没有什么实质性的帮助，挺基础的

[个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享](#) [下载链接1](#)

书评

[个性化自媒体运营与推广一册通：模式总结+方法提炼+案例分享](#) [下载链接1](#)