

# 《微信盈利》

## 图书基本信息

书名：《微信盈利》

13位ISBN编号：9787121292106

出版时间：2016-8

作者：赵财神,古歌,石涵玉

页数：232

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《微信盈利》

## 内容概要

如果只复制前人的路，就无法学到他们的精髓。

当下玩微信的方法有很多种，各有千秋，在微信的变现手法里更是花样百出。那我们该如何抉择呢？是复制前辈的模式，还是另辟蹊径，找到自己的立足根本？

《微信盈利》总结出了一些实操、落地的微信运营技巧，同时提供一些经典案例以便读者迅速了解并熟练掌握微信营销的精髓。如果你是自媒体、文案策划、企业微信运营人员亦或准备投身微营销，那么《微信盈利》会给你一些启示。

# 《微信盈利》

## 作者简介

### 赵财神

从60亿到600亿商业模式的缔造者；万科最赚钱项目的记录保持者；联想地产以百秒速度拿地的创造者；亚运村速度效益品质三项第一的项目管理者；十年前放弃地产领军企业CEO，置身投身农业的神经病（地产圈都这么说），到现在拥有中国农业最大致富平台的董事长赵财神，被地产界追逐的中国产业扭转趋势的预言家和实践家，比肩美国通用韦尔奇，那个买涨卖跌的、纵横捭阖、善于玩弄资本魔方的艺术大师。

### 古歌

北京金农合企业集团，任职营销总监兼任董事长助理，主管集团内部营销推广内容制定、部分推广渠道运营与规划，在2013年主要负责集团旗下移动互联网业务的推动，重点打造微信公众号农合论坛，配合集团领导进行新媒体业务的探索，经过3年的时间，目前农合论坛微信公众号粉丝总量超过260万，在微营销领域拥有单月超过百万的成功案例。在2016年策划制定中国新农人创业大学社群组织，进行互联网社群营销方法论在农业产业的实践。擅长涉农企业产品品牌营销规划、农业新媒体运营体系构建与执行等领域。

### 石涵玉

负责一个拥有200万粉丝的微信公众号的运营操刀人，一度创造深度行业微信月收入百万业绩。一个社会化媒体的信徒，长期专注新媒体与移动互联网产品运营及营销。只坚持做出有个性的微信，微营销只有回到“自然”才能获取最大的利益！

## 书籍目录

第1章 为什么要做微信 .....	1
1.1 微信的价值 .....	3
1.1.1 用户群庞大 .....	4
1.1.2 低门槛，几乎零成本 .....	5
1.1.3 微信营销高、精、准 .....	6
1.1.4 线上线下无缝融合——轻松实现O2O .....	10
1.1.5 强大的、多元化的功能 .....	12
1.2 微信的三大运营方式 .....	12
1.2.1 微信个人号 .....	13
1.2.2 微信公众号 .....	18
第2章 微信大事记——我们的第一次 .....	23
2.1 第一次触摸微信 .....	24
2.1.1 公众账号的定位与选择 .....	25
2.1.2 账号取名技巧与禁忌 .....	35
2.1.3 公众账号自动回复个性设置 .....	37
2.1.4 300元的微信官方认证费，还是不要省 .....	40
2.2 第一批粉丝的获得 .....	43
2.2.1 企业内推“全员微信” .....	43
2.2.2 一篇文章引发的血案——不可小觑的朋友圈 .....	57
2.2.3 一次成功的互推粉丝翻倍增长 .....	61
2.3 一次微信活动试水 .....	71
2.3.1 一次失败的微信活动的始末 .....	71
2.3.2 微信上做活动的禁忌与要点 .....	74
第3章 微信也不例外 .....	81
3.1 格局 .....	82
3.2 微信的王中王——标题的编写 .....	86
3.3 基于粉丝的设计师思维——微信的产品设计 .....	97
3.3.1 微信内容排版设计 .....	97
3.3.2 微信配图设计 .....	99
3.3.3 文章内部各个引导模块的设计 .....	102
3.3.4 自定义菜单的设计 .....	105
3.4 微信的内容 .....	108
3.4.1 倡导原创 .....	108
3.4.2 微信内容的定位 .....	111
3.4.3 微信内容的来源 .....	115
3.5 微信内容编辑创作技巧 .....	120
3.6 巧用编辑器的各项功能 .....	125
3.7 微信广告的巧妙植入 .....	128
3.8 微信硬广比干货让粉丝读得更“爽” .....	137
3.9 公众号的推送技巧 .....	144
3.10 八个微信订阅号推送消息误区，你中枪了吗 .....	146
第4章 挖掘用户价值 .....	151
4.1 讨好客户有道 .....	152
4.1.1 情感营销——维护老客户的利剑 .....	152
4.1.2 有奖福利活动——圈住新粉大法 .....	156
4.2 微信营销的步骤、方法和技巧 .....	161
4.3 微信营销的十大禁忌 .....	168

# 《微信盈利》

第5章 微信大数据 .....	175
5.1 微信大数据的价值 .....	176
5.2 微信大数据如何指导你的微信运营 .....	179
5.3 微信大数据定位你的营销方向 .....	185
第6章 企业微信团队建设 .....	187
6.1 微信人员构成及职责 .....	188
6.2 微信运营的管理和奖励制度 .....	190
后记 互联网是一种生活态度，微信就是生活 .....	195
赵财神的互联网生活观 .....	196
赵财神的农业互联网观 .....	199
涉农领域第一微信大号农合论坛200万粉丝关注运营技巧实录 .....	202
为什么大部分的微信公众号都半死不活 .....	219

# 《微信盈利》

## 精彩短评

1、这本书内容比较朴实，有很多干货，讲述了微信大号的成长历程，真实直观地揭示了微信运营的本质。从互联网思维的角度，讲述微信运营之道。将微信营销的禁忌、用户价值、大数据、团队建设等充分剖析，以实际运营案例讲述微信大号的养成。

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)