

关键词：自媒体营销,营销模式,网络营销,

内容概要：

自媒体是大众通过数字科技平台，发布、分享自有信息的载体。自媒体营销成了互联网上炙手可热的营销模式，近几年，热度持续升温，从最早的论坛、贴吧、博客到今日的微博、微信，每一个新兴的自媒体平台的出现都在网络营销界掀起一番新的混战，也开辟了一片新天地...

正文：

自媒体是大众通过数字科技平台，发布、分享自有信息的载体。[自媒体营销](#)成了互联网上炙手可热的[营销模式](#)，近几年，热度持续升温，从最早的论坛、贴吧、博客到今日的微博、微信，每一个新兴的自媒体平台的出现都在[网络营销](#)界掀起一番新的混战，也开辟了一片新天地，自媒体营销这么好，都有哪些手法呢？



一、借力“抢红包”

最近不少朋友都说在群里抢红包。其实抢红包不一定要赚多少钱，更重要的是一个乐子，抢红包的人在乎的并不是红包代表的数字，而享受“抢”这一乐趣。为用户提供一些具有实际价值的红包，通过“抢”的方式吸引社会积极参与，比较容易引起强烈的关注，找到潜在客户，实现针对性营销。抢红包思维营销一般由商家提供一笔总体金额，由此分散出N多个不同金额的红包。想要参与的用户首先得关注并填写注册信息，成为某商家的会员，然后到活动页面领取红包，并在指定时间内抵扣消费。目前这种“抢红包”的形式受到各电商品牌的青睐，用户抢到红包后，即可在网店中消费，既起到了品牌推广作用，又拉动了商城的销售，可谓一举多得。

二、互动性的魅力

微博的魅力在于互动，拥有一群不说话的粉丝是很危险的，因为他们慢慢会变成不看你内容的粉丝，最后更可能是离开。因此，互动性是使微博持续发展的关键。第一个应该注意的问题就是，企业宣传信息不能超过微博信息的10%，最佳比例是3%?5%。更多的信息应该融入粉丝感兴趣的内容之中。“活动+奖品+关注+评论+转发”是目前微博互动的主要方式，但实质上，更多的人是在关注奖品，对企业的实际宣传内容并不关心。相较赠送奖品，微博经营者认真回复留言，用心感受粉丝的思想，更能唤起粉丝的情感认同。这就像是朋友之间的交流一样，时间久了会产生一种微妙的情感连接，而非利益连接，这种联系持久而坚固。当然，适时结合一些利益作为回馈，粉丝会更加忠诚。[NextPage]

三、风靡一时的小游戏

“我玩到了37关，你也来试试-全世界只有3个人玩到40关。”这类小游戏在朋友圈大有霸屏的趋势，这种小游戏的特点是新颖、呆萌、简单、好玩，同时又有比拼智力的成分，能轻松抓住用户兴奋点。游戏正是抓住了用户攀比的天性和兴奋点，从而获得了巨大的蝴蝶效应。在自媒体营销战略中，游戏是社交的重点。营销的捷径就是“投其所好”，任何风靡的事物，无一不是勾起了用户的共鸣点。这种小游戏利用人的心理特点，轻松抓住消费者眼球。试想一下，将品牌植入到这种小游戏，那么会有多大的传播效果呢？



四、系统性布局整体营销规划

笔者一直以为，任何一个营销活动，想要取得持续而巨大的成功，都不能脱离了系统性，单纯当做一个点子来运作，很难持续取得成功。微博营销虽然看起来很简单，对大多企业来说效果也很有限，微博营销被很多企业当做可有可无的网络营销小玩意儿。其实，微博作为一种全新形态的互动形式，潜力十分巨大，发挥出的作用很小的原因是你本身投入的精力与重视程度本就不高。曾经大家觉得网络销售很不靠谱，当时实际的效果也多不理想，而戴尔电脑公司坚信互联网可以创造更高的销售，未来的前景更是乐观。于是其把互联网营销纳入经营模式中，以战略的高度去挖掘网络销售的潜能，于是，创造出了今天网络年销售额几百亿的奇迹。网络营销的成功，完全是因为他们相信网络会创造这样的业绩，同时以战略的高度来运作。企业想要微博发挥更大的效果就要将其纳入整体营销规划中来，这样微博才有机会发挥更多作用。

五、分享精神和优质内容

自媒体是一种“你若精彩,天自安排!”的平台，因此，自媒体营销的核心在于分享精神和优质内容，有价值的内容自然会有关注度。小米的崛起强化了另一个词汇：“粉丝经济”，很大一个程度上讲，小米的崛起，是雷布斯当时的30万粉丝打开市场的。俗话说：“路遥知马力，日久见人心。”要想长久的留住粉丝，就要有真正含金量的内容。内容是血脉与基石，自媒体营销不能够单打独斗，要结合优质内容创作。[NextPage]

六、热点事件进行营销

移动互联网时代，信息的传播已经是以秒计算的，地球上任何一个地方发生的重大新闻，都能在瞬间传递到地球的角角落落。利用热点事件进行营销，可以让品牌乘坐“顺风车”，迅速传播。NASA宣布发现“另一个地球”，这一新闻一经发布，各大品牌商纷纷借势，朋友圈刮起一股“另一个地球”风。微信圈的阅读量，往往是以十万甚至百万计。因此，如果在转发率如此高的新闻中植入广告，其传播影响力自是不可估量。



七、与生活“息息相关”

人们更热衷于关心与自己生活“息息相关”的事物，如今，人们对生活质量的要求越来越高，对生活知识的需求也越来越大，有关生活类的知识在网络上的转发量相当高。比如：养生、健康、旅游、美食等，这些与人们相关的信息，不但适合转发，而且很多人还会收藏，这样一来，就是对信息进行了二次传播，将品牌信息适时以图文形式植入，可以起到“润物细无声”的效果。微信朋友圈，因为聚集了一群信任度高、相互了解的朋友，是口碑营销的最佳场地，而它的高关注度和高转发率，为营销提供了快跑和飞翔的机会。虽然有人反感朋友圈营销，但如果用得恰到好处，给用户带来知识，带来乐趣，甚至带来好处，那么他就会欣然接受。微信营销十大思维，就是告诉你如何在朋友圈做好演员，以优秀的演技来获得用户的好感甚至鼓掌。因此，做好微信营销，再小的品牌，也能在下一秒，创造出奇迹！

由于自媒体具有技术门槛低、操作简单、信息传播效果强的媒体特点，一大群人都扎堆儿到自媒体营销中了，众所周知，做自媒体营销的有这么三种人，第一种人，天天发牛皮癣，狗皮膏药的广告。这种人的结局，过街老鼠，人人喊打……不管是不是你朋友的人，都会把你屏蔽；第二种，随地大小便的人。在人家的地盘，拉下一泡尿，一坨屎，然后离去……下次人家再也不会让你去他的地盘转了；第三种人，发优质内容，解决用户困难，传递价值的人。凡事给予鼓励，支持，为他人创造价值，贡献价值…这种人有的就是锦绣前程！你希望做其中的那种人呢？

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com