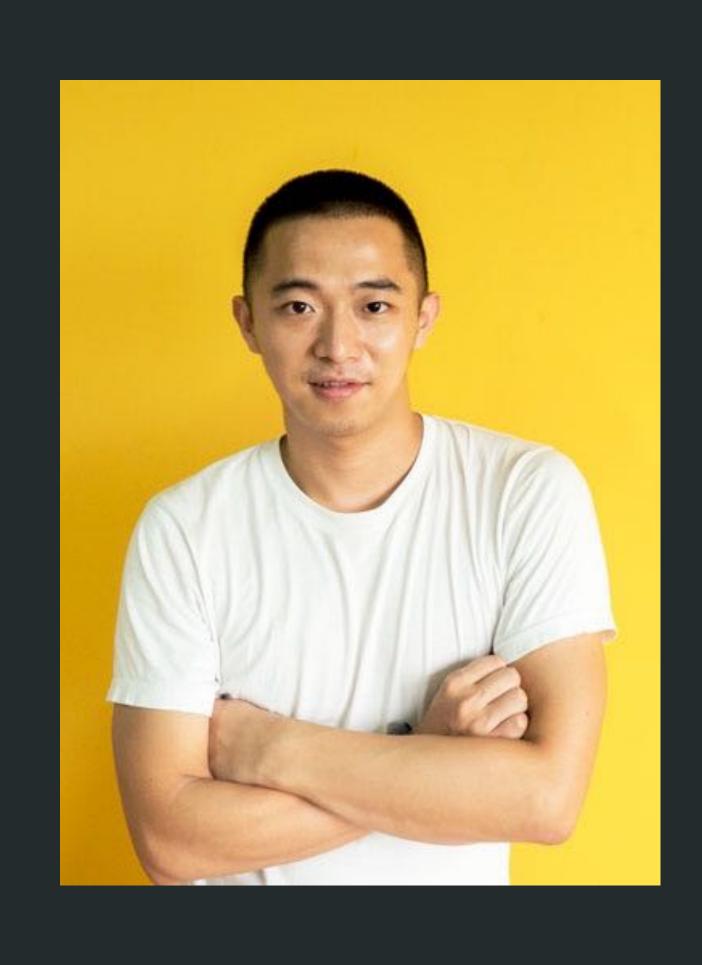


如何学习

本课程为半撇私塾直播课程演流文档





- 半撇私塾创始人
- 香港城市大学新媒体硕士
- 新媒体课程教师
- 悟空娱乐策划总监
- 纪录片导演
- 南方周末、今日头条、
- 优酷土豆、优米网

1 导语

- 2 新媒体运营窘境的三种类型
- 3 解决问题的6项法则

一新块体工

载体

一样体

信息

技术性

社会性 第7集体

时间性

「新媒体运营/营销」

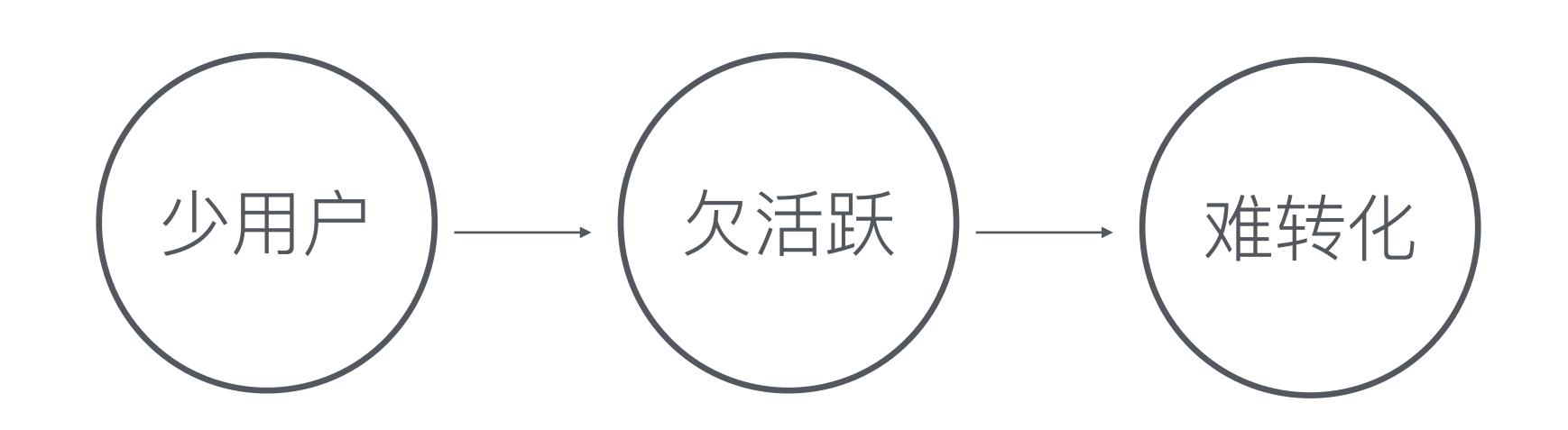
一系列以新媒体为主要手段,围绕着「获 取潜在销售线索」为主要目的的市场活 动。

Key Takeaway

早语

2 新媒体运营窘境的三种类型

3 解决问题的6项法则





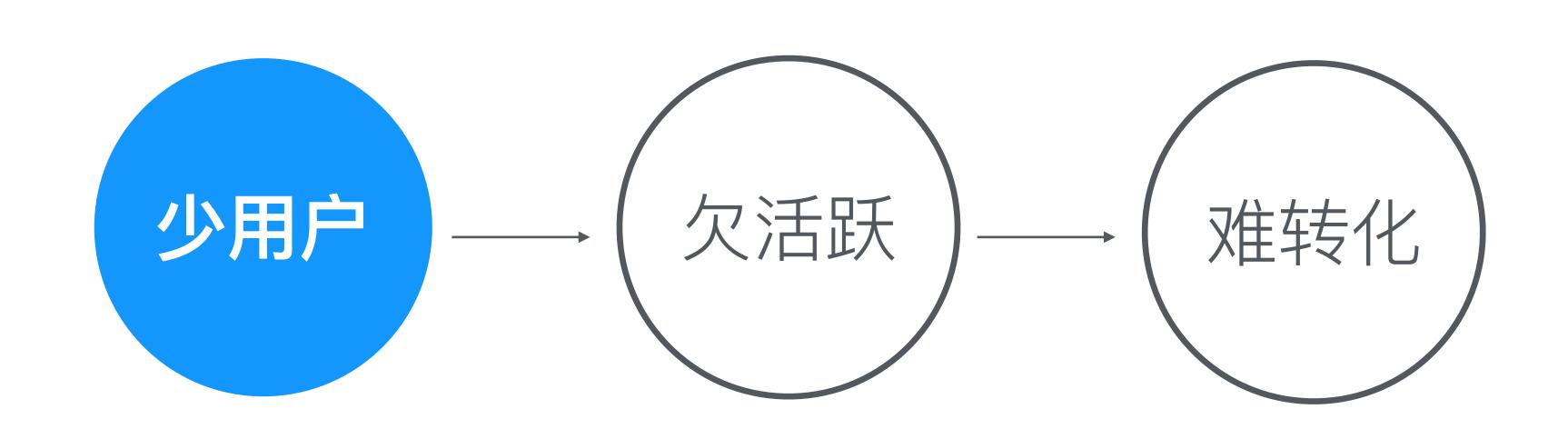
Key Takeaway

早语

2 新媒体运营窘境的三种类型

3 解决问题的6项法则

4 结语



「法则1」

用户价值为导向的内容创作

Key Takeaway

「半撇私塾」

目标用户

0-3年的新媒体从业者

营销目的

潜在用户的联系方式

内容关键字

围绕「排版」、「设计」、「新媒体转行」等关键字

内容规划

体验课「新媒体自习室」的周选题

用于树立意见领袖的内容

新媒体培训机构





给新媒体人的 Github入坑指南





新媒体 新媒

新媒体营销 新媒体整合营销 新媒体推广公司 新媒体运营

广州达内新媒体运营 一个月速成班 成就高端人才

热点: 新媒体运营 优势: 就业无压力 | 轻松就业 | 让你迅速 重新定义新媒体运营,一个月让你迅速学习掌握新媒体运营技巧 营培养懂营销,会策划,精技术,善实战的中国高端新媒体人才! so.tedu.cn 2017-06 ▼ ▼3 - 204条评价 - 广告

新媒体时代?

新媒体时代?微信公众号?微博大V?直播网红?头条号?企鹅号?。 易平台」已入驻优质自媒体100万余家,每月新增广告主2000余 www.yunduimedia.com 2017-06 $\sqrt{2}$ $\sqrt{2}$ - <u>评价</u> - 广告

新媒体营销是什么做当前火热的新媒体人才 30天入

想做新媒体运营却一片茫然?别再远远观望了,从今天开始系统: 000+实操案例,30天入职做薪资6000+的新媒体运营人才.

www.nuanshi100.com 2017-06 - V1 - 评价 - 广告

Autocomplete

数据选题

Web Monitor

数据跟踪



UG,但是还是看到不少图文消息的排版十分美

一回答

谢谢。

去则

F源了,基本修复了Markdown渲染无法实现

!, 已经不支持插件转换了, 我自己尝试了一

关于作者



半撇 一家新媒体大学的教书人。

回答

21

文章

5

关注者

919

被收藏 6004 次

赞同超过1000的回答

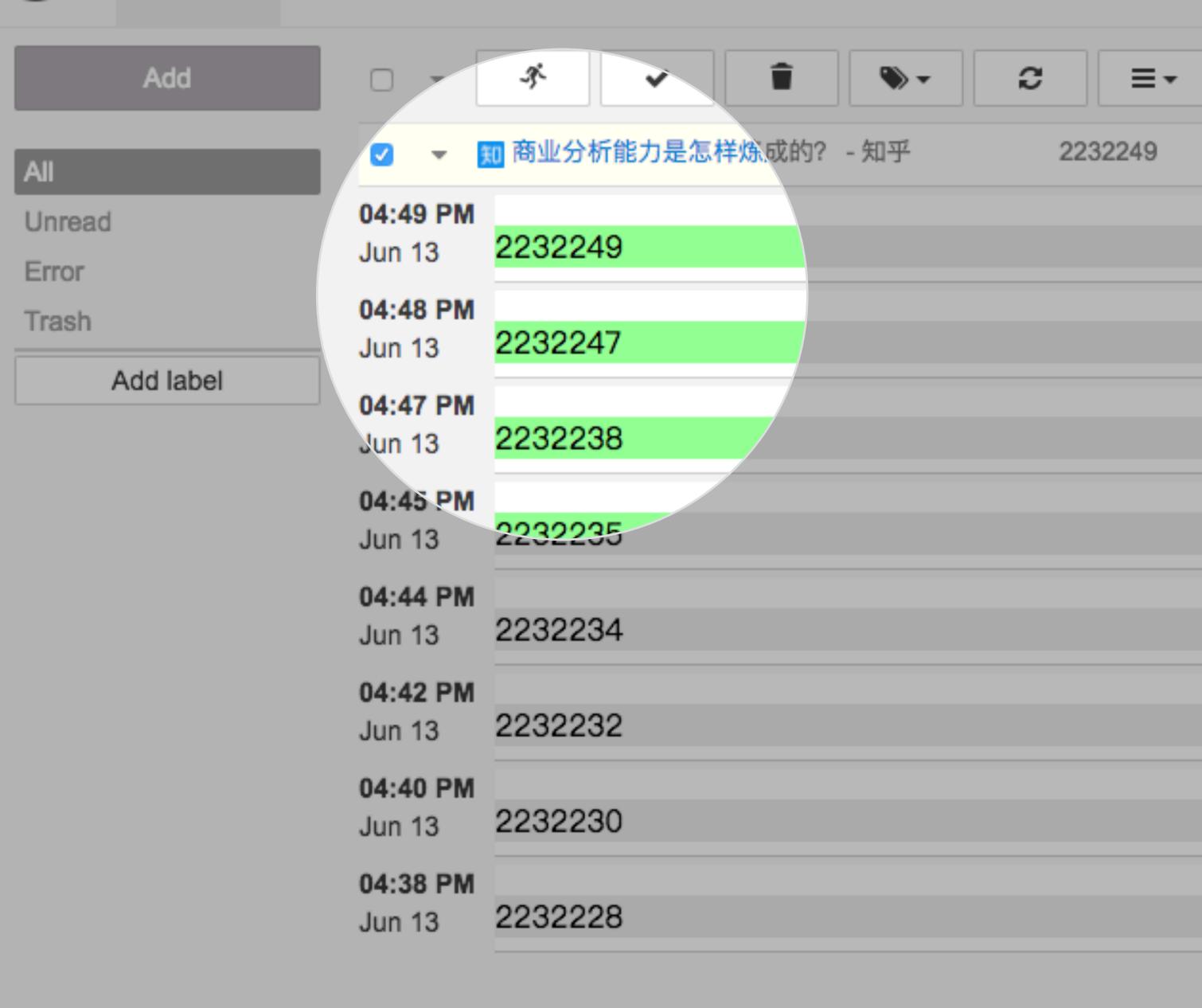
88458 人关注

hx liang 创建

总有一天能用到的资料

24881 人关注





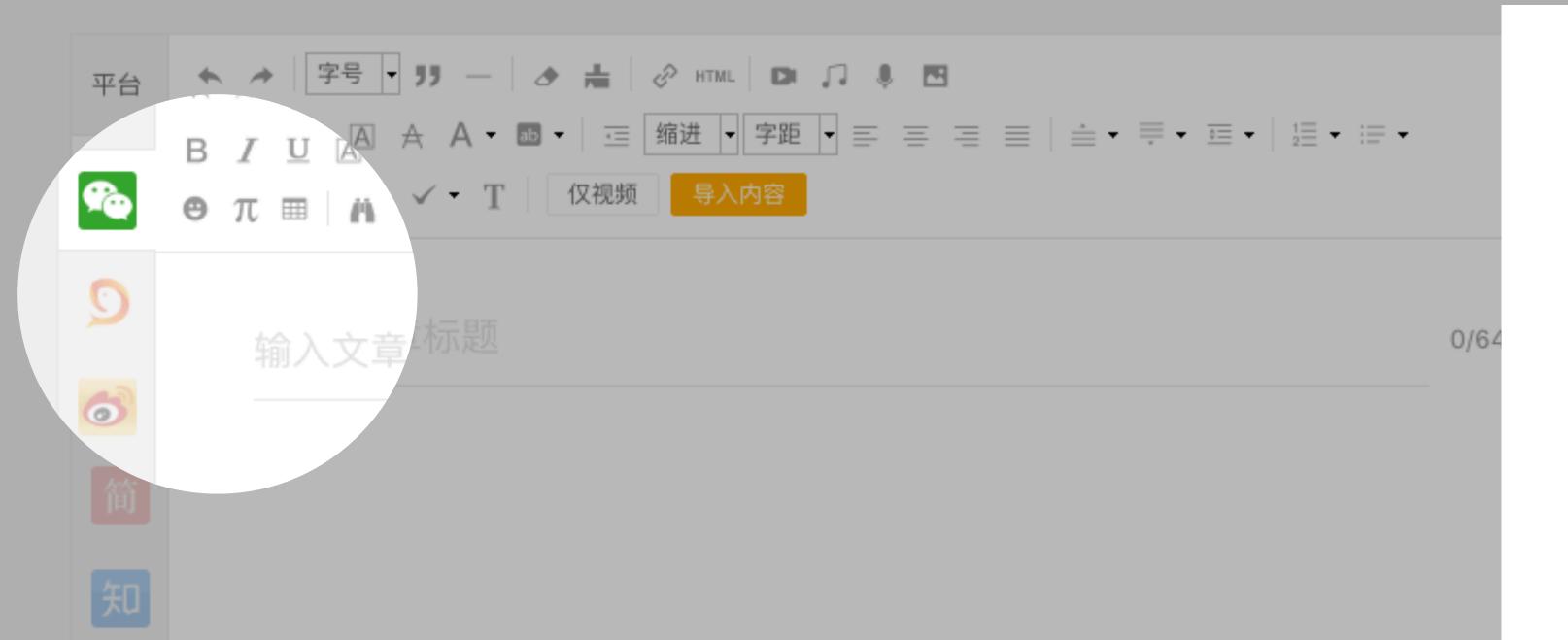
□ ■ 微信小介号编辑有哪些实用的小工具和小技巧? 642245

Web Monitor

数据跟踪

「法则2」

自动化的发行机制



微小宝

渠道自动化

Markdown

排版自动化

一级朴 ^远 ## 二级杨

> 是一个普通的段落,你可以使用两个星号标记起来,表示** 加粗**,如果你需要创建一个 无序列表,只需要在列表的前 面标记一个星号和空格:

- * 列表1
- * 列表2
- * 列表3

Markdown 的基本原理

—级标题 ## 二级标题

这是一个普通的段落,你可以使用两个星号标记起来,表示**加粗**,如果你需要创建一个无序列表,只需要在列表的前面标记一个星号和空格:

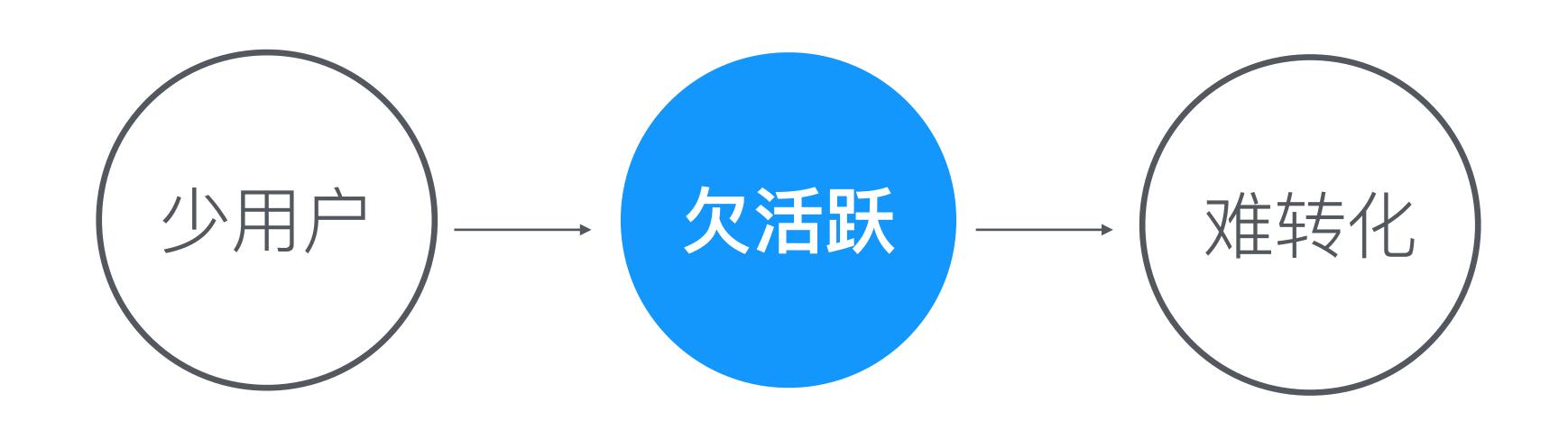
- * 列表1
- * 列表2
- * 列表3

一级标题

二级标题

这是一个普通的段落,你可以使用两个星号标记起来,表示**加粗**,如果你需要创建一个无序列表,只需要在列表的前面标记一个星号和空格:

- 列表1
- 列表2
- 列表3



「法则3」

以销售线索为中心的营销过程

公众号

●●●●○ 中国联通 4G

上午10:26

@ 7 20% D 4

く返回 如何在微信公众平台上优雅... ・・・

应该没人告诉你,邮箱可以这么 用。

原创 2016-11-08 半撇 半撇有道儿

我喜欢解决问题,也喜欢帮别人解决问题。 在一开始做博客的时候,习惯会在"关于"的 页面留下自己的邮箱,有时候就会常常收到 这样的邮件:

你好,半撇,请问MH渲染器如何才能 实现两端对齐呢? 好像在后台总是右边 参差不起的感觉? 试过了justify的属 性, 还是没有用。

倒不是说邮件写的有什么问题, 只是因为邮 件提供的信息实在有限, 很多时候需要来来 往往很多次, 才可以收集到完整的信息, 并 提供有效的帮助。

CTA + UTM

头条号

●●●●○ 中国联通 4G

上午10:26

⊕

√ 20%

□ 9

く返回 如何在微信公众平台上优雅... ・・・

南扩

我喜欢解决问题,也喜欢帮别人解决问题。 在一开始做博客的时候,习惯会在"关于"的 页面留下自己的邮箱, 有时候就会常常收到 这样的邮件:

你好, 半撇, 请问MH渲染器如何才能 实现两端对齐呢? 好像在后台总是右边 参差不起的感觉? 试过了justify的属 性, 还是没有用。

倒不是说邮件写的有什么问题, 只是因为邮 件提供的信息实在有限, 很多时候需要来来 往往很多次, 才可以收集到完整的信息, 并 提供有效的帮助。

所以, 我就在想: 如何才能够在有工单系统 的支持下, 单纯依靠电子邮件来提高解决问

CTA + UTM

博客

●●●●○ 中国联通 4G

上午10:26

く返回 如何在微信公众平台上优雅... ・・・



◎ 半撇私塾

 \equiv

我喜欢解决问题,也喜欢帮别人解决问题。 在一开始做博客的时候,习惯会在"关于"的 页面留下自己的邮箱,有时候就会常常收到 这样的邮件:

你好, 半撇, 请问MH渲染器如何才能 实现两端对齐呢? 好像在后台总是右边 参差不起的感觉? 试过了justify的属 性, 还是没有用。

倒不是说邮件写的有什么问题, 只是因为邮 件提供的信息实在有限, 很多时候需要来来 往往很多次, 才可以收集到完整的信息, 并 提供有效的帮助。

所以, 我就在想: 如何才能够在有工单系统

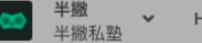
CTA + UTM

「法则4」

以程式化的目标的用户激活机制

Mailchimp

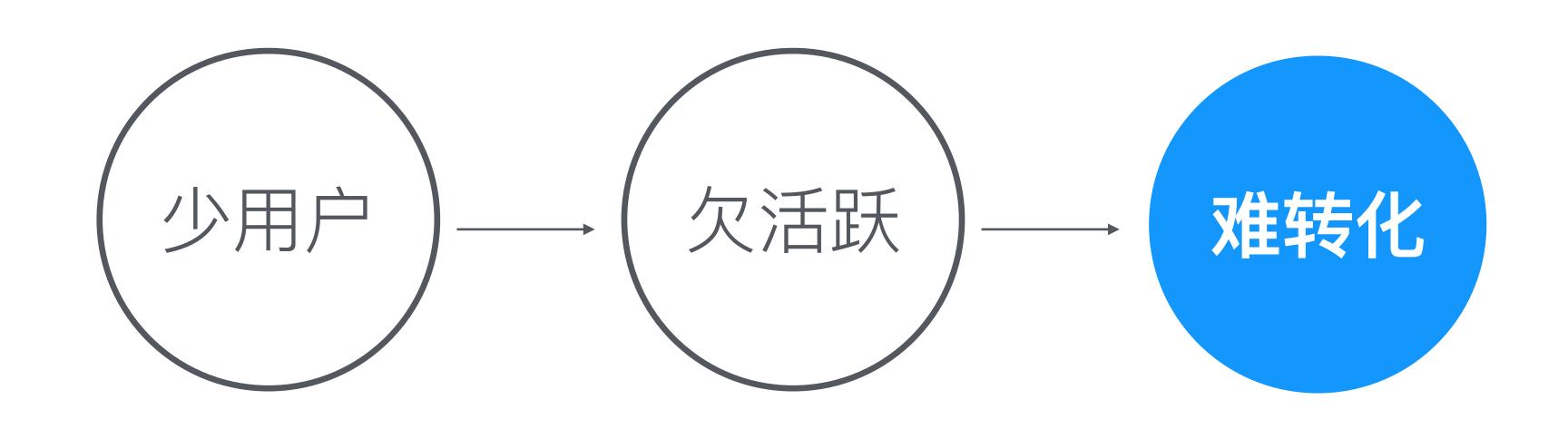
用户CRM



1 – 100 of 1,378

手机	性别	课程	Email Marketing	Source	zontact Kau.	Date Added
			Subscribed	List Import fr	****	4/27/17 21:2
			Subscribed	List Impor	****	25/17 12:2
			Subscribed	List Import		25/17 12:2
13676116470	女		Subscribed	List Import fr	*** VIP	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	***	4/25/17 12:2
18601364181	男		Subscribed	List Import from CSV	*** VIP	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	*** VIP	4/25/17 12:2
15625039990	女		Subscribed	List Import from CSV	** VIP	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	*** VIP	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	***	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	****	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	***	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	****	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	***	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	***	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	***	4/25/17 12:2

napionnia acconga . 🤜



用户购买行为 / Cusumer Buying Behavior

Problem Recognition

Information Search

Evaluation

Purchase

Post-Purchase

「法则5」

具化着陆页的说服组件

着陆页(Landing Page)指的是访客通过点 击**第三方渠道**直接到达的网页,该网页通 常以**请求访客完成某项动作**为目的。

Key Takeaway

着陆页的常见组件

价值定位(VP)

行动呼唤(CTA)

产品特性(PF)

用户评价 (SP)

信用背书(C&A)

风险保障 (RR)

常见问题 (FAQ)

终极呼唤

「法则6」

以「最痛点人群」为基准的4P组合

市场营销组合 / 4Ps

Price
Product
Promotion
Place

1 导语

2 新媒体运营窘境的三种类型

3 解决问题的6项法则

4 结语

填写满意度调查表

获取直播课程PPT

& 新媒体运营工具箱



下一步

全栈新媒体人7天成长计划



