

突破新媒体运营窘境 的六大法则

半撇私塾

如何学习

本课程为半撇私塾
直播课程演示文档





- 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의三种类型
3	解决问题的6项法则
4	结语

「新媒体」

载体

「新媒体」

信息

技术性

社会性

「新媒体」

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「获取现在销售线索」为主要目的的市场活动。

”

Key Takeaway

1

导语

2

新媒体运营窘境의三种类型

3

解决问题的6项法则

4

结语



“

一切的营销始于对产品和用户的理解。

”

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

A dark, textured background with a faint image of a laptop and a smartphone. The text is centered in white.


**给新媒体人的
WordPress指南**

A dark background with a faint image of a bookshelf and a desk. The text is centered in white.

**微信公众号
高级排版指南**

A dark, textured background with a faint image of a person's face. The text is centered in white.

**给新媒体人的
Github入坑指南**

A dark background with a faint image of a person's face. The text is centered in white.

**新媒体短视频
快速制作指南**

1	导语
2	新媒体运营窘境의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

“

内容营销是一种通过生产对目标用户有价值的免费内容，以此来实现商业转化的营销过程。

”

Key Takeaway

新媒体| 新媒体

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 ▼ ▼₂ - [评价](#) - 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 ▼ ▼₁ - [评价](#) - 广告

Autocomplete

数据选题



Watchlist

Add

All

Unread

Error

Trash

Add label



☒ 商业分析能力是怎样炼成的? - 知乎 2232249

04:49 PM

Jun 13 2232249

04:48 PM

Jun 13 2232247

04:47 PM

Jun 13 2232238

04:45 PM

Jun 13 2232235

04:44 PM

Jun 13 2232234

04:42 PM

Jun 13 2232232

04:40 PM

Jun 13 2232230

04:38 PM

Jun 13 2232228

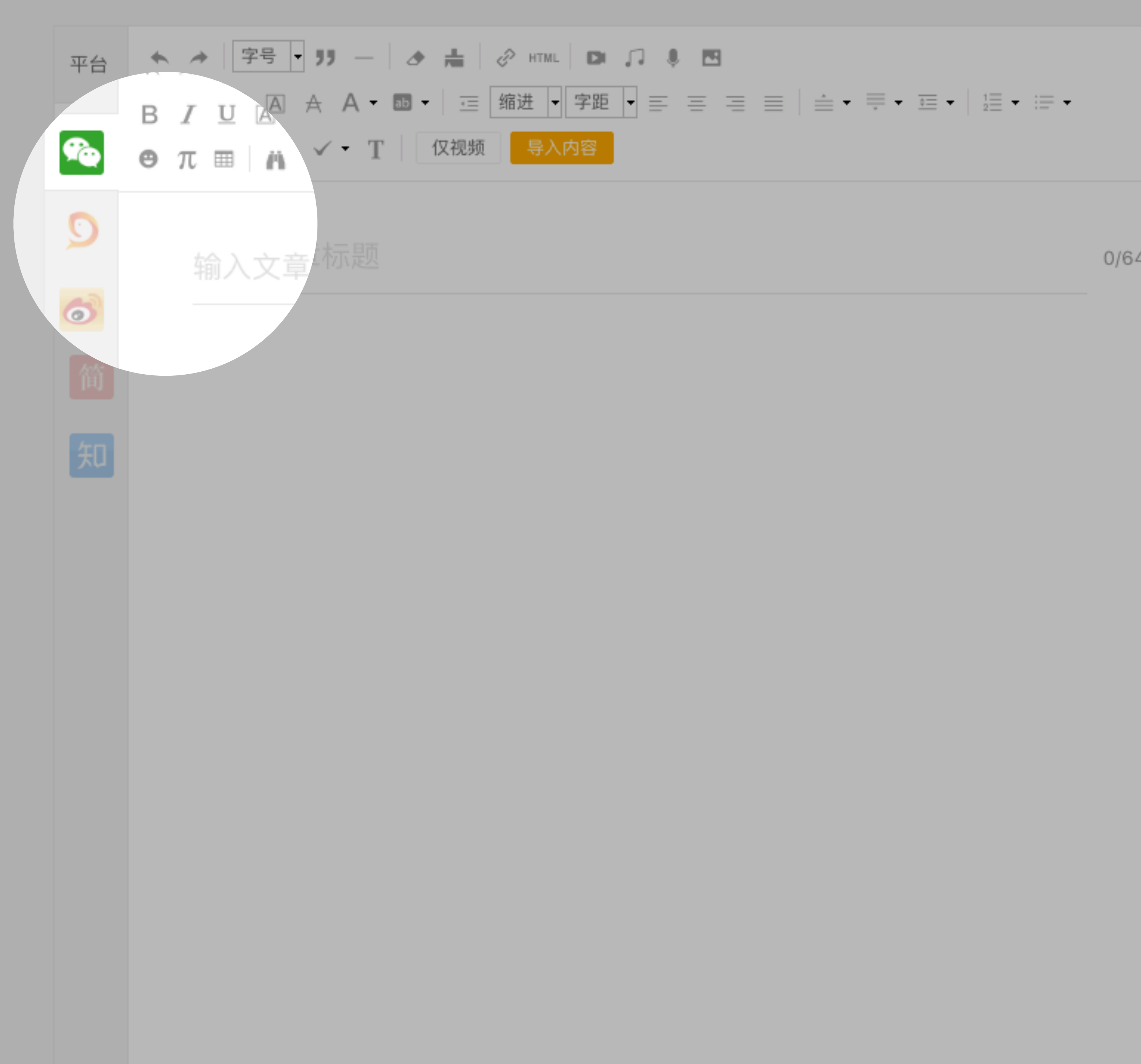
☐ 微信公众号编辑有哪些实用的小工具和小技巧? 642245

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

Markdown 的基本原理

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

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：

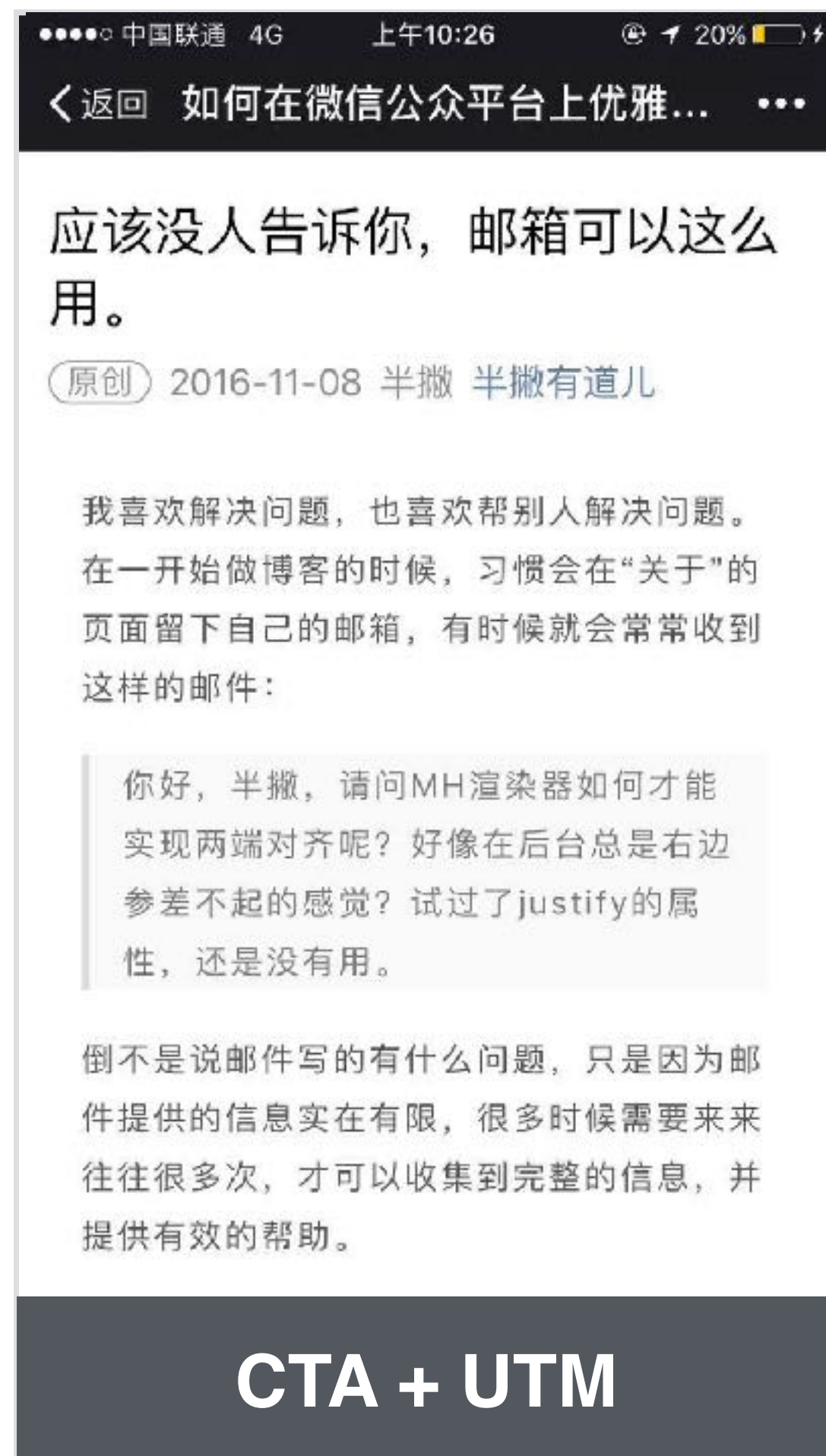
- 列表1
- 列表2
- 列表3



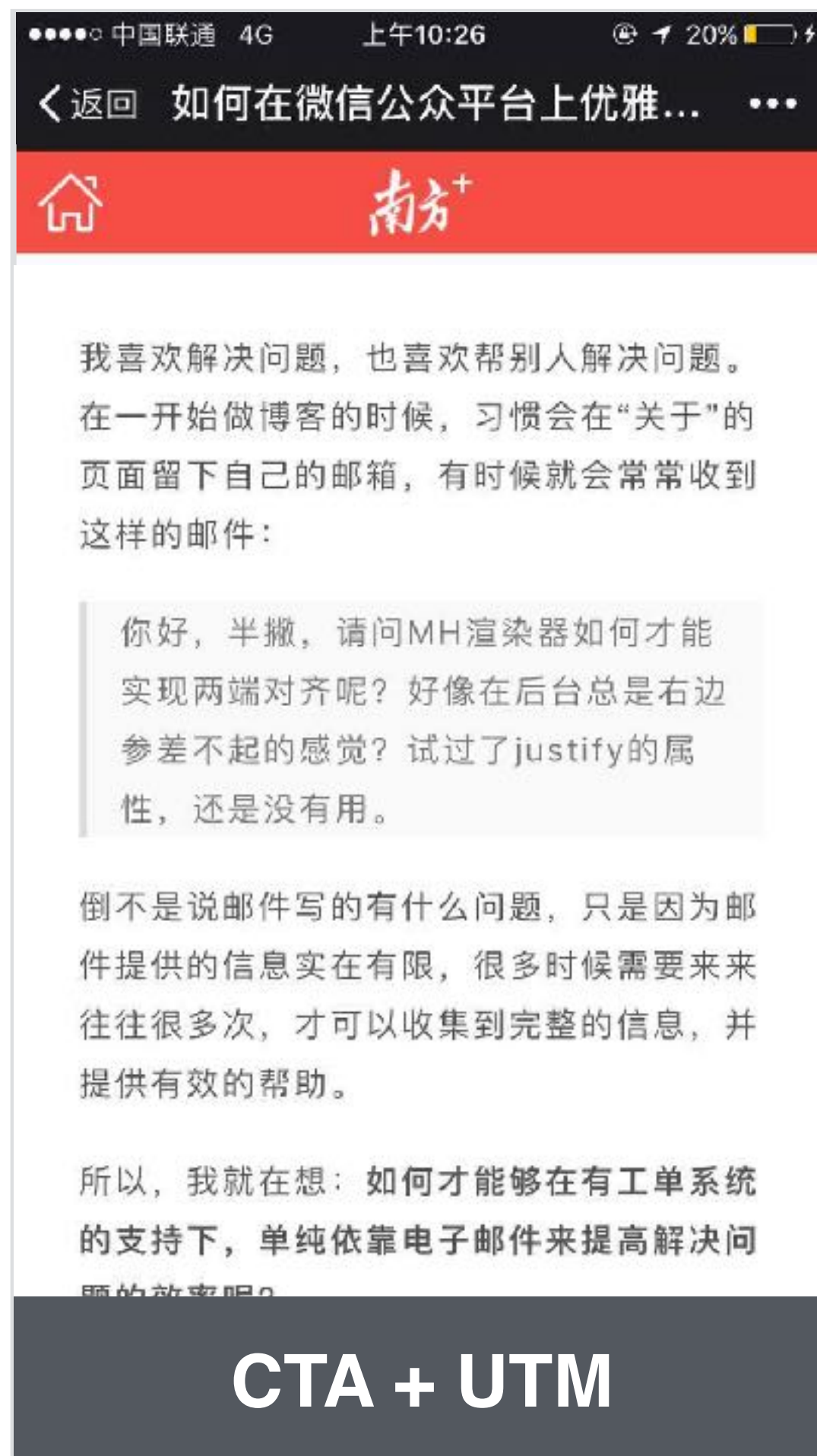
「法则3」

以销售线索为中心的营销过程

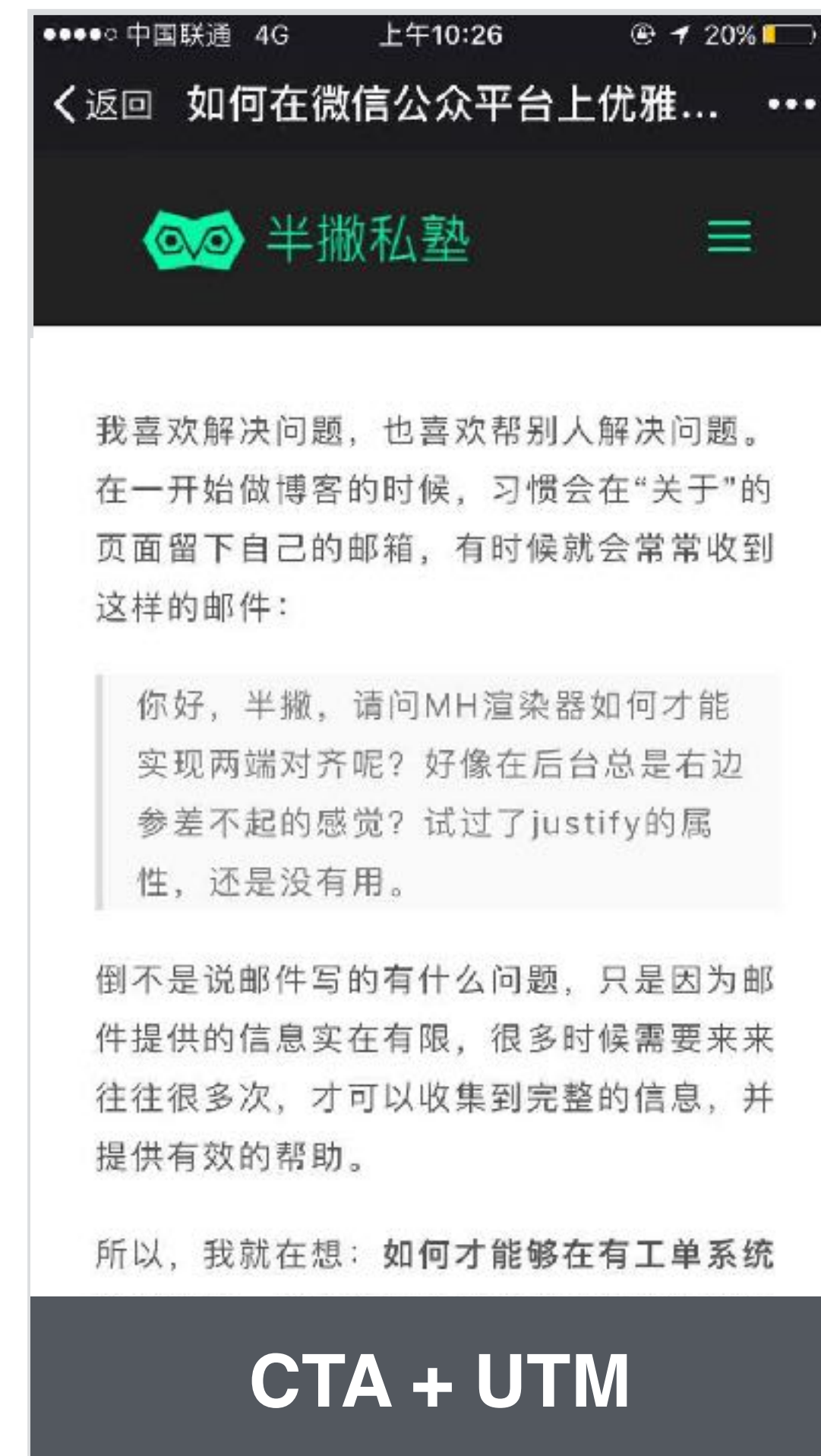
公众号



头条号



博客



「法则4」

以程式化的目标的用户激活机制

Mailchimp

用户 CRM

半撇
半撇私塾

Help

Map formsSettings

1 - 100 of 1,378 >

手机	性别	课程	Email Marketing	Source	Contact Rating	Date Added
			Subscribed	List Import from CSV	★★★★☆	4/27/17 21:2
			Subscribed	List Import from CSV	★★★★★	4/25/17 12:2
			Subscribed	List Import from CSV	★★★★★	4/25/17 12:2
13676116470	女		Subscribed	List Import from CSV	★★★★☆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	★★★★★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



用户购买行为 / Customer 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의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



突破新媒体运营窘境 的六大法则

半撇私塾