

做自媒体一个月赚1万+, 这些技巧教你玩转自媒体!

自媒体必备工具合集

视频剪辑



配音工具



文案工具



图片素材



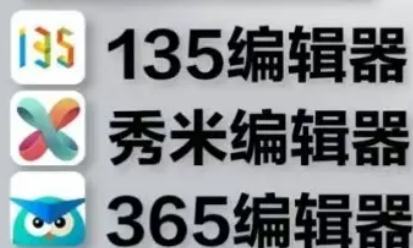
做图工具



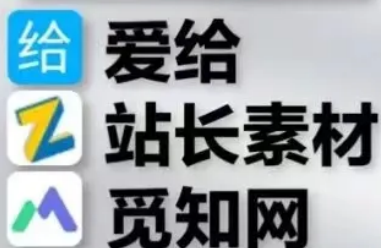
数据分析



排版工具



音频素材



H5页面



做自媒体赚钱吗? 这是很多人都会问的一个问题, 从19年

开始，越来越多的人加入自媒体这个行业，做自媒体发财的也有，毫无成果还倒贴一笔钱的也有。

那怎么去做好自媒体呢？

我做自媒体三年，目前也是实现月入1万+的收入，这是我的一个收益图，不说什么大钱，维持自己的日常开销是足够了。



仅代表个人收益

你要问我自媒体好不好做，我只能这么说，前期是需要自己摸索，去一直学习，不管做什么，每天需学习去进步，才能在现在这个时代占有一席之地。

如何去做好一个账号？

我总结出三个技巧，因为我是做西瓜视频的，以视频自媒

体为例。

废话不多说，正文开始：

一、规划账号

在做自媒体前规划账号，图文或者是视频向的都需要规划账号。

主要分为以下三个体系：

1、账号体系：

01. 商业定位

给账号做商业定位，给用户第一个印象，让用户知道你是做什么的，能够带给用户什么。定位定的好，通过差异化来突围，就是让平台跟用户知道你的不同之处，促使平台给你推荐，且用户通过你输出的价值给你关注。

在当下所有的互联网平台都一样，**抖音，今日头条，微博、小红书**或者其他自媒体平台，平台都希望可以能有更多持续在特定领域的产出垂直内容的账号，就像是各种达人账号一样，这样的账号和内容对平台来说更有价值。符合这点，平台才会不断的给予流量的支持。



看黑板啊 知乎 @花点时间

02. 内容定位

玩自媒体，做的就是内容，短视频涨粉快，一天50粉丝、一天500粉丝、50000粉丝，都是基于视频内容足够优秀，或者是刚好有热点出现。

内容是账号涨粉的核心，平台也是根据内容优劣来推荐流量的，今日头条的推荐算法，抖音的垂直推荐等等都是依靠内容的精准定位来推荐给感兴趣的用户，

在抖音这样的短视频平台，作品内容就是王道，什么样的内容，吸引什么样的群体，你要什么样的观众，就要创作什么内容去吸引。



制作内容的核心：

观众越缺什么，他们就会越关注什么，你只需要找到粉丝关注的点就行了，内容一样经常火在内容上，下功夫的，根本不愁粉丝，不愁客户，在广告上，下功夫的，天天喊着没客户，没流量，想法不同，结果不同，持续学习，校正跑道。

内容形式：

抖音常见的内容形式大致可以划分为两类：

真人出镜和非真人出镜。其中非真人出镜还分为拟人化、萌宠、图文PPT、视频剪辑、动画、字幕轮播等形式。

如果视频中主人公的**颜值高，镜头表现力强，那真人出镜是最佳选择**。因真人出镜更能增强账号与粉丝间的粘性，增加粉丝的信任感，抖音中的头部账号大多都采用真人出镜的表现形式。





真人出境（侵权删）



粉丝基数大

创作主要在于创意，一味的模仿也不能走的长久，人要保持创意就是要保持一个好的学习态度，对生活的，对自己要有所想。学习不停，人是需要一直进步的！

03. IP策划

如果想要建立自己的IP，一定要思考清楚，你要建立的IP，会有什么样的人格。因为只有人格化的IP才能被用户真正的记住。

a、确认自己的人设定位（你的价值在哪里、你的作品能解决什么问题、你能做什么样的事情）

一个好的人设会加强用户对于品牌定位的认知，而且还能和用户建立起感情联系。当感情深厚到一定程度之后，就会出现死忠粉，他们无条件的信任你，甚至在你遇到困难的时候，帮你度过难关。

b、根据目标需求设计人设

根据目标用户的需求，进行更细致的设计，让用户对这个人设产生感情。有的人会策划有辨识度的行为和语言系

统，有的人深挖感情共鸣，还有的人会编出各式各样的剧本来让人设更有温度，更具体。

今年一定暴富！



知乎 @花点时间

04. 账户搭建

a. 账户开户和做一个推广计划表。

首先在你准备发展的平台上要开一个账户，账户开好了，就开始做计划，毕竟做什么事都是要先有个计划，再一步一步的实施和完成。可以根据账号所属领域进行细分，这样是未来方便后期我们在做内容的时候就能够有针对性的进行创作。比如，推广计划可以设置推广预算、推广地域、推广时间段等，这个都可以根据内容产品、品牌、地区的爆发来划分推广计划。

b. 做好推广单元（以百度账号为例）

推广单元是百度推广账号管理关键词/创意的小单位，推广单元的建立与关键词的选择息息相关，一个推广单元里面可以设置很多关键词。之所以要建立推广单元，是由于推广计划不能一次彻底的把关键词分得很明确，推广单元的再一次归类就使关键词的分类更为明确，进而也使得账户更加清晰化。



这里的设置功能相对比较单一，可以设置出价及否定关键词。这时可以将不同组的产品，品牌、核心关键词划分不同的单元。在多个层级进行同一个功能设置，执行的优先级顺序为：关键词>推广单元>推广计划>账户。也就是说当低层级设置了某功能时，优先遵循低层级；如果低层级没有设置该功能，则执行高层级的设置。

【如果文章内容不太懂的建议收藏慢慢看】

c. 确定好目标关键词。

其实关键词来说，还是很重要的，关键词选取的好坏，跟之后的推广费用、成本、效果等还是有很大的关系。这里建议利用一些专业辅助工具，如关键词工具、百度指数、关联词等方法确定需要推广的关键词。

d. 撰写创意。

创意有两部分组成，一个是创意标题，另外一个是对创意的描述。标题是用户第一时间看到的重要内容，标题写得好才能吸引用户的眼球，可以在标题中添加关键词通配符号{}。创意的描述可以将关键词产品核心的功能、优势写进去，增加公信力。第一行的描述后台写上联系方式，注意联系方式最好是用400电话等，可以防止网站打不开时，用户直接联系我们，其他相关的内容可以写到创意的第二行里面。

e. 标题的写法。

这里介绍两种标题的写法，不管是做视频还是做图文都是可以使用到。

一个是**新闻式**的标题，主要技巧是一针见血，一句话概括出内容的重点。，一般的新闻主要四部分组成标题、导语、主体、结尾，其中标题占据最重要的意义，咱们写推广软文标题时也需要结合一定的实际。

另一个是**悬念式**的标题写法。这种标题往往是最容易吸引用户点击浏览的，通过添加有吸引力的词语来使标题更具吸引力，使得用户在看到标题之中，心里产生一种“是这样的吗？”的心理，那么用户不相信的时候往往都会点击进入阅读一查事实，这样一来就可以完全的吸引用户的注意力了。当然内容还需要相匹配的吸引力才能加深用户对软文的印象。

二、内容体系

——【选题】

做自媒体，选题是拦住很多小白的一个“门槛”，要解决选题这个问题，首先要知道自媒体是什么、该怎么玩、做什么？怎么做？包括你需要具备哪些基本能力等等问题。

可以参考我这篇回答，具体这里就不在讲述。

[花点时间：什么是自媒体？做自媒体怎么赚钱？建议收藏](#)
[3 赞同 · 0 评论文章](#)



如何选题？

1、干货选题

为什么很多人在经济状况允许的条件下，买手机都要买行货，而不是水货？因为水货质量没保障。自媒体作品也是同理。人们之所以选择自媒体进行碎片化的浅阅读，就是看中它简单、清晰、明了，短时间内可以获取核心信息。

所以，如果你对某个领域研究颇深，有一些东西是你知道而别人不知道的，而且对别人十分有用，那么你可以选择这种干货类选题。



2、情感选题

现在的人生活压力都很大，很多人都急需一个情感的宣泄口，很多情感的IP账号随手一个视频就可以引起很多人的共鸣

社会压力对人群造成的精神压力是普遍的，你可以通过创造一个宣泄口，帮助人们抒发情感、缓解压力。这一方法

可以短时间内获取巨大的流量。

我们可以写一些贴近我们现实生活的，能够引起用户共鸣的文章，这样的文章可以帮用户抒发情感、缓解压力。文章、视频，都需要接地气，贴近人们的日常社会生活，能被观众所理解。

再者，还可以通过每一类社会现象，为用户打开吐槽的契机，这也不失为一个好办法。papi酱就是一个成功的例子啊。



3、热点选题

做自媒体和做新闻一样，要紧跟潮流、顺应时势。

某个时间段内的热点事件都是自带流量的。但是，机遇同时也伴随着风险，你需要清醒而理智的判断什么热点事件的顺风车可以搭，这类事件是否在你可以掌控的范围内。

还有，需要特别注意什么热点不能蹭，例如政治立场、社会公德等原则性问题的底线一定不要触碰。



注意 敲黑板 划重点

知乎 @花点时间

——【脚本】

以抖音视频账号为例：



1、拍摄准备脚本：

确定视频整体内容思路 and 流程。首先要确定内容的表达形式，比如是做剧情类、还是模仿类，

明确主题。根据你的内容定位，给每一期视频确定一个切入点，比如做电影解说的，本期主题就可以是《功夫》的全解析；

受众考虑。锁定目标群体，视频是给哪些人看的，TA们有什么样的心理特征、看的时候会有什么样的感受等等，把这些考虑融入到框架搭建中；

搭建框架。核心故事的主要内容和剧情，完整的故事要讲述一个什么事情，有哪些角色，需要哪些场景，出现哪些事件等等。



各位，多说无益，动手
吧.....

知乎 @花点时间

2、分镜头脚本：

分镜头脚本是将文字转化成可以用镜头表现的步骤，对每一个镜头进行细致设计，常分镜头脚本包括镜号、画面内容、景别、镜头变化、台词、音效等。

A	B	C	D	E	F
镜号	内容	景别	镜头变化	台词	音乐/音效

景别。拍摄的时候是要用远景、全景、中景、近景和特写五种。

镜头变化。拍摄时镜头角度、运动方式等的变化，角度主要有平视、斜角、仰角和俯角，镜头的运动方式简称运镜，比如从近到远，平移推进，旋转推进。

以上适用于自媒体短视频拍摄，有的大型的视频拍摄分镜头脚本会设计得比较细致，比如有镜号、拍摄顺序、氛围、场景、时长、内容、台词、景别、角度、镜头运动、演员、服装、道具、画外音、备注等。这个相对来说需要相对专业的博主来制作，长视频需要剪辑花费的时间也更多。

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
镜号	拍摄顺序	氛围	场景	时长	内容	台词	景别	角度	镜头运动	演员	服装	道具	画外音	备注

三、运营体系

知道了基本的账号定位，内容定位，那一个自媒体账号怎么运营起来呢？

花花从以下四个步骤来详细的分享如何运营账号：

1.先做用户调查

在做自媒体运营之前，首先要做好用户调查，有了更加准确的用户画像，我们也可以更加容易的推广自己的产品。

首先要了解你的观众是哪类人、他们的年龄、收入状况等等、在什么时间段会看你的内容。用户画像不是做给别人看的，而是做给自己的，只有对自己的观众足够熟悉，才能对症下药，创作出用户喜欢的内容。



2.优质作品的内容生产

在自媒体平台，很难定义一个作品好不好，每个行业都有自己的标准。花花认为只要是能符合自己的认知水平的内容就是好内容，只要这个内容能使你快速理解知识或者学到技能，并且能及时调动你情绪就可以了。

对于自媒体作者来说，只要是适合观众的内容就是好的内容。也就是说，我们在创作内容的时候，就要学会换位思考，站在读者角度思考这个做作品，这样也可以帮你避免掉入自嗨的模式。

3.寻找推广渠道

我们运营自媒体账号，不仅要创作出观众喜欢看的的内容，还要扩大自己的影响力，只有不断的出现在大众面前，不断刷新观众对我们的认知，才能让观众记住我们，

关注我们，为我们带来播放量。

比如抖音的推荐机制，是可以花抖币来获得作品推荐，相当于氪金推荐啦。相对于抖音的氪金推荐法，今天头条的推荐算法是比较公平的，不管你是否拥有粉丝，发布作品就有展现，优质内容会被更多的人看到点击，而且有播放量就有收益，今日头条是我目前主营的平台。



在互联网时代，看平台推广渠道还是相当多的，自媒体平台、博客、论坛、贴吧等等。

新手先做自媒体平台就可以了，现在主流的自媒体平台有十几个，把这些平台都注册一遍，做多平台分发。建议是每个平台的账号信息都要保持一致，比如说账号名称、签名、简介都要统一，这样更有利于积累粉丝。



看黑板啊 知乎 @花点时间

4.反馈数据

在创作下一篇内容之前，我们首先要对上一个内容进行数据分析，只有分析过后我们才知道，哪些内容是粉丝喜欢的，哪些内容是粉丝不喜欢的，以后就会朝良性的方向发展。我们可以从这三个方面分析（以视频账号内容为例）：

a、视频完播率

当你的视频完播率越大，说明粉丝越喜欢你的作品，对我们账号的权重，粉丝的积累，系统的推荐展现都是有影响的。

b、粉丝关注度

对于好的一个视频博主来说，烦死的关注就是最大的证明，如果你有一个视频爆火，关注量一天涨个十万甚至是百万都不是问题！这就说明你的作品收到大众的喜爱啊，

用户可以多输出类似的内容。

c、观众评论

正面积极的评论是非常宝贵的，代表大众对你这个作品的看法或者建议，接受好的建议会让你越来越适合在自媒体里发展。与观众互动，获取有价值的信息对提升自己有很大帮助。

搭建素材体系

做自媒体视频需要素材堆积，各个方向的素材的积累，剪辑是个大工程。关于素材，可以参考我的一篇回答。

[花点时间：自媒体新手必备的工具素材网站，良心分享，值得收藏17 赞同 · 1 评论文章24 赞同 · 5 评论文章](#)



写在最后：

成功从来不是一蹴而就的，花花在自媒体这条道路上一路摸爬滚打，汇聚短短几千字

自媒体这个行业会越来越好，与此同时，竞争也会越来越

大，所以越早踏入这个领域的人才会越成功，毕竟机会是留给少数人的。



各位，多说无益，动手
吧.....

知乎 @花点时间

码字不易，如果你觉得文章对你有用的话希望你给我点个喜欢！

如果对自媒体感兴趣，自媒体入门笔记，点这里：

[自媒体实操直播教学，看完一起赚钱！ 396 赞同 · 72 评论文章](#)

PUBLISH

自媒体运营资料