

这可以说是堪称史上最全的自媒体实操指南了（必收藏）



一、做哪类自媒体

自媒体就是一个人或一小群人做的媒体，它必须有强烈的个人特征和风格——没有强烈个人风格的“自媒体”，其实只是一个媒体而已，谈不上“自媒体”。此外，“独立”也是它的标签——它不属于任何组织，没有任何名片。

要点1：一定要给自己打上标签。

就是说你是谁？你准备在别人的眼里成为谁？要给自己打上一个标签，让别人一想到某种东西就会立刻想到你。只有这样，才能够让更多的人找到你、了解你、相信你。比如说想到鸡汤类的文章就会想到咪蒙，想到吐槽类的短视频就会想到Papi酱，想到金庸的小说就会想到六神磊磊，这就是定位清晰的一个表现。

“找到自己的火山，你才会有无限的熔岩”，所以，找到自己最擅长的作为定位。

要点2：内容——大众领域或细分领域

如果你想做大众类的，那就选择做娱乐情感搞笑类，这类账号的特点就是取得和读者情感上的共鸣，读者和自媒体人士的关系就是我喜欢你，我欣赏你。如咪蒙、Papi酱，优点是能够获得很高的推荐或转发。

另一类就是垂直细分领域的，你可以做自己擅长或者平台扶持的领域，比如微信公众号的“职场充电宝”，这类账号吸到的粉丝就比较精准，就是提供各种职场人士需要的技能课程，在这里，读者和自媒体运营者的关系就是“我想成为你”——大家都愿意为自己的梦想买单，所以变现非常轻松。



要点3：形式——图文、视频、音频

逻辑思维是以音频为主，Papi酱是以视频为主，咪蒙的文

章是以图文为主。

要点4：风格——独特鲜明

做感兴趣的内容。

结合优势——擅长演讲，适合做视频自媒体；擅长现场写作，适合做图文自媒体；声音甜美，适合做音频自媒体。

结合特性——有些人天生爱讲笑话荤段子，他的风格就是幽默搞笑，有些人比较严肃古板，风格就是客观严谨，具体是什么风格根据自己的特性而定。

此外：你说话风趣，或你句句都是金句虽然很毒舌，或你竟然把黄段子说得一本正经.....

新媒体仪式感：比如说某个配图，某个头像，文章的开头结尾都是可以有仪式感的地方，还有就是特定时间内容上面的仪式感，不同版块不同内容都可以设定不一样的角色以及仪式感。

要点5：内容和消费者

目前用户最青睐两种内容模式：

一是重大新闻报道、人物特写、深度调查和专业研究作品，它们依然具有不可取代的价值；二是用户更多的碎片化时间被消耗在轻松随心、具备新叙事风格和强烈个性形象的内容产品。所以，这两个方向的优质内容是非常有市场前景的。大众的消费需求呈现20/80式分割，前者占20%，后者占80%。

如果擅长深度严肃内容策划的自媒体人，想杀出重围，就应以“深耕内容”为切入点，不妨多从“深度报道”、“专题策划”方面入手。不管媒介和平台如何变迁，任何时候深度内容都是读者必不可少的精神食粮——自媒体大咖汤计作为新华社的资深记者，就以深度报道、专题策划等严肃新闻作品叱咤新闻界，退休的他，以自媒体人的身份进驻企鹅媒体平台，“汤计典频”企鹅号总阅读量超过6000万。套路——找选题、找角度、数据收集分析以及图形选择展示，都是做好深度内容报道的关键。

以“企鹅吃喝指南”为例，作为美食垂直领域大号，靠的就是“作”的个性——为了写出一篇全面的薯片食评文章，人家的美食编辑们居然从全球各地搜罗了300多种薯片，耗时3周，组织了百位粉丝们一一试吃，还要从“油感”、“调味”、“薯味”、“酥脆度”等维度进行量化测评，最后出了一篇文章《300包薯片，我们吃完了！这是你们想要的结果》，阅读数200多万，刷爆朋友圈，技惊四座。



要点6：选对平台

汤计没赶上2014年公众号星期的热潮，但赶上了腾讯企鹅媒体平台的“芒种计划”，作为首期进驻的公众号，汤计也尝到了不少“甜头”。强大的平台也能帮助自媒体人实现持续优质内容的产出、提供强大的内容分发渠道等丰厚福利。

头条启动“千人万元”计划，网易推出自媒体奖励计划，腾讯企鹅媒体平台落实“芒种计划”等，各大平台力图为内容创业者提供全方位的扶持。

二、自媒体技巧

“乱世，当出自媒体。”

“与其弱弱的影响10万人，不如深深的打动1万人。”

1.微博+微信+个人网站+给自媒体聚合网站投稿+给网络媒体投稿+给传统媒体写专栏，这几个都需要上。

2.模仿他人标题的写法是快速成长之道，模仿得多了写起来也就顺手了。

3.很多内容通过百度等搜索引擎也能看到，为了便于引擎的抓取，标题及内容要尽量遵守以下标准：同一篇文章发到不同平台（一稿多投有风险，找对位很重要），需用不同的标题，且首段内容做一定调整，增删语句都可以；标题搭时事热点、行业热点，并体现出该文的关键词；还有比如80%原创、正文字数不少于500字、文字排版简洁整齐、适当使用图表等。同时最佳发布时间是在中午的休息时间和晚上下班后。

4.对于数据反应平平的文章，我们必须要做到及时调整。第一，修改标题和配图。修改一个更加吸引人的标题，并配上能博得眼球的图片，工作量非常小，效果也会比较明显。第二，修改内容。如果修改后效果还是不好就删除后修改重发。第三，增加回复量。评论较多的内容总是会成为“热点”而被顶到首页，组织人手适当地刷下回复也是增大文章曝光以获得更多阅读的有效手段。

5.容易通过的稿子：热点；爱情、家庭、婚姻等情感/故事；励志和丧-自律拖延勤奋专注熬夜职场等；亲子育儿；拆书稿-一本书拆成十几篇文章；编辑约稿。

6.公众号：开通之后让种子用户帮忙转发-亲朋；再开通流量主，尽量原创；有流量之后和朋友互换资源；社群裂变：签名-转发朋友圈-截图-加入社群等。



7.投稿技巧：

- 1) 写邮件的时候，一定要写清楚“稿件名字+方向”，如果你有些知名度的话，加上自己的笔名，稿件末尾加上自己的联系方式。
- 2) 发邮件最好挑早上发，这样编辑早上审稿时，你的稿件会在最前面。
- 3) 如果需要稿费，投给小号几率高。如果需要名气，投给大号，平台好。

8.案例分享：

第一步：写文章

只要你敢写，就一定会有人看，不要怕自己写的不好，不要追求完美，先去做，做了就有经验。

如果你不踏出第一步，你永远都是在原地踏步，甚至倒退。你感到痛苦，是因为你没有行动，没有开始。做完之后总结和反省，才能越做越好。

我平均一天最少两篇真感情，好文章，关键词，再加上适当的表达技巧，每天都会被百度收录！把自己的生活经历、工作心得、人生经验都通过文字表达出来，以讲故事的方式，会很吸引人。日积月累，人气暴增。

第二步：发文章

开通微信公众号，开始经常更新文章，每天都督促自己，养成习惯。如果哪天没有更新都感觉有什么事情没有干一样。懒是没得救的，你都放弃努力了，那么别人是无法拯救你的！

开通头条号，在头条号上会有更多的人看到我的文章，因为头条号会把我的好文章，推荐给相应的读者，流量巨大，粉丝精准。使用小葵图文同步助手，同步到16个大型的自媒体平台。

公众号图文自动同步到外网，新媒体矩阵，一个人就可以做到，全自动发布软文的，图文阅读很快突破十万加。



第三步：建立粉丝社群

粉丝从各个渠道加到我的微信，然后我就建立了粉丝社群，一开始我建立是免费的社群，人气活跃了就建立付费的社群。

当然赚钱的模式可以是卖产品、卖服务，甚至是卖思想。只要我能提供价值，帮助到别人，别人就会加我微信的，也愿意主动打钱给我，还会感谢我建立这个有价值的群！

三、自媒体变现方法

1.三种类型公众号变现方式

1) 流量号：卖流量-广告；卖号；薅羊毛-广点通广告费；搞灰产-卖高客单价产品，成本低需求大。

2) 细分行业自媒体号：薅羊毛-广点通的广告费；卖流量-卖广告，但是对广告有比较高的质量要求；卖课程-细

分什么卖什么；卖社群（社群的定义，一群人有共同的一个话题，共同的一个目标）；卖服务；卖产品-比如你的定位是女性粉丝，卖护肤品、美妆销量是很不错的；卖傲娇-打赏。

3) 企业号（企业级别的微信公众号，有订阅号、服务号、企业号）：卖产品（企业一般都会有自己的产品）；卖服务（企业的服务，智能酒店能用微信售后问题，餐饮可用微信下单）；做平台（比如汽车站用来卖车票、餐饮用来排队领号、直接用来滴滴打车等）

2.给知名大号投稿，每篇稿费在200—3000不等，当然阅读好的话，一篇可到万元。

3.自己公众号接广告（硬广、软文、品牌植入），根据阅读量不同价格不同。

4.平台广告分成：微信公众号，到现在火爆的头条号，还有百家号、大鱼号、企鹅号，每个平台都提供了不错的广告收益分成。我们优先推荐头条号，今日头条千人千面的算法，会给你积累大量的流量来源。另外，推荐百家号，分成收益最好，不过比较难申请。

5.自媒体电商：自媒体不一定就是专门写文章的一群人，也可能是某一领域的专家，比如买各种东西的体验，自媒体赚钱越多，一般都是意见领袖，能影响很多人。

6.销售产品：这里所说的卖自己的品牌产品，不是发广告帮别人卖产品。目前，也有不少出售服务的自媒体人，比如：和谐电商公微是在网上开展网络代运营业务，前期已经有和谐设计的先有品牌，再有其它相关服务，我们发现

一点，在互联网时代，只要有用户，卖什么都成。

7.咨询服务：如果你的自媒体是某个领域的专家，那么对这个领域感兴趣的人就会来咨询你，你可以通过回答问题就可以获得收益。一般我们会通过头条号去引导关注公众号，在公众号后台提供客服系统，通过回答客户问题获得收益。不过这个服务的钱一般的自媒体人比较难，也许专访比较可靠点。

8.给app导流：在自媒体平台上宣传自己的app，引导客户安装app，在app上进行收费。比如逻辑思维罗胖子，他就会在自己的公众号中宣传得到app，然后在得到app中进行收费。

9.演讲：媒体人多方面发展，也可以从写的好，再慢慢开讲，再慢慢的去做演讲和培训，一般参加一场商业演讲，看行业影响，可以少至几千块多至几万不等的辛苦费。



10.培训：自媒体做得好，一般就会有学习者，比如用户粉丝或者企业需要一些内训(效果一般是要好于社会上的那些讲师)，价格也不便宜，一次5000到几万，一个月能有几次，收入也不错哦。

11.会员制：其实做付费会员制是一件吃力不讨好的事，付费的人数多还好，可以多请人维护，会员少的情况下，请不起人，全凭自己服务会员一至两年，难度是不可想象的。比如：逻辑思维就是会员制，两万会员一共收了960万会费，还有一些是采用会员制，会员可以享受到免费参加一些版块或者赠送热门书籍及咨询服务等等。

12.新闻客户端：新浪/搜狐/网易等新闻客户端的费用，其中搜狐可以达到500-1000，如果自媒体的产量一个月20篇，也有二万的收入，有很多时候稿子也不能只发独家，当然如果你专心在一个平台上写个十篇八篇，也是大几千一万的收入了，加上客户端有新的广告及分成计划的，也许可以做一些格外的收入。

13.出书：有些写作能力比较强的，感觉只有自媒体平台广告分成太少，也可以自己出版书籍，但这要求写作能力相当更高。目前也有用低成本的电子书模式，很多微博及微信公众号都有销售电子书籍售卖。

14.被“包养”：当有的自媒体有了一定的价值后，就有企业愿意“包养”这个自媒体来为它服务，这个时候，自媒体就有了稳定的收入来源。

15.卖号：听说“同道大叔”卖了3个亿，自媒体的价值可见一般。现在百家号比较难注册，就有人批量注册了后1000元一个的卖，也能够月入百万。过了新手期的头条号也有

很多人收购，有的同学也会批量注册、批量销售。

16.线下活动：组织线上用户参加线下活动，比如，对于食品类自媒体可以食品分享大会；对于旅游自媒体可以组织旅行的集会，这种线下活动都可以向商家申请赞助费或者场地支持，如果不想商家加入，也可以用AA制的形式向参加活动的人收取合理的费用。

17.其他：最好只做推荐，不做推销——帮助别人成功，自己才会赚钱，所以我们更多的是想给别人创造价值。

变现不会单一，常常会混合，比如：招募会员的方式吸引一批忠实用户，然后给他们提供线上培训，或是咨询服务，再比如：一些自媒体表面看起来是做会员制，但实际上是一种称之为广告费前置的模式，先收取大家的会员费，然后让商家给会员发福利，自己并不收取商家的赞助费，这种方式非常高明，把钱先赚了，然后光明正大的发广告，也不会有人反对，因为是给会员发福利嘛。

18.案例：

一位律师将微信当做营销平台，受益若干，先从无形资产——扩大品牌知名度起步，最终实现了从线上到线下的盈利，并由此改变了处事模式的格式。

微博红琢磨先生，他先是以微博为自媒体进行创作，吸引读者，在因写“微博三国”小有名气后，开始在北京一些剧场举办脱口秀表演。

四、可以进入的平台

1.头条号：二三线城市，18-30岁，男性为主。会基于大

数据推送，即使写的是第一篇文章，没有一个订阅者，也可以10W+，用户质量不高，不适合追求品质的内容。

进入说明：最关键的因素就是坚持原创并全网第一时间发布；点击标题并读完文章的人越多，推荐越高；文题一致，内容优质；账号定位明确；互动数、订阅数高；站外热度以及发文频率频繁都是获得推荐的影响因素。

2.知乎：一线城市。百度搜索和搜狗搜索的权重高，作为内容营销的主要平台。把你写好的文章，拿到上面去搜索相关的提问，然后回答，流量蹭蹭的就上来了，自媒体营销必上的地方。

3.微博：用户侧重通过微博获得资讯，作为活动发布平台。

4.微信公众号：努力做好优质原创，才是致胜的法宝。但其权重不高，作为活动预告平台，作为通知老用户的工具，而不是主要宣传平台。

5.百度百家：比较有逼格的平台，只要申请下来了，阅读量起不来都不是事（顺便插一句，申请这些平台一定要懂得的杠杆原理，比如你头条号下来了，先不别急着申请其他的平台，至少你要运营已两个星期后，拿着微信公众号和头条号做背书，你想不通过都难）

6.一点咨询自媒体平台：和头条号差不多，发布文章的审核时间较慢，偏感情方面的文章在一点上面有比较不错的浏览量。整体流量略小于今日头条，但比起易信来，还是要好很多。

7.搜狐新闻自媒体平台：这个平台强烈推荐一下，申请简单，容易通过，发布的文章直接秒通过，但是广告可不要贪哦，您懂的。

8.腾讯开发媒体平台（企鹅媒体平台）：发布的文章将在天天快报、腾讯新闻客户端、微信新闻插件、手机QQ新闻插件、QQ公众号、手机腾讯网、QQ浏览器等平台渠道进行一键分发，实现优质内容的更多、更准确曝光。（是不是牛逼，前提是坚守原创、深耕优质内容的媒体、自媒体小伙伴）对于前期申请的小伙伴还特地为QQ公号平台开辟特殊通道（福利啊）。



9.网易媒体开发平台：申请简单，展示的载体就是网易新闻App，开放了两种文章发布形式，一种是手动发布，另一种是快捷的抓取发布——上线前要发布3篇文章作为上线审核，审核慢。

10.网易云阅读开放平台：这个平台采取的是抓取网站RSS

源，省去了编辑的更新的工作了，如果有网站直接RSS输出到云阅读了。是不是很贴心的呢？

11.凤凰自媒体：这个平台审核也是很严格的，申请时的辅助材料非常重要，辅助材料可以填写个人专栏或者博客，博客和专栏的内容必须原创才可以。

12.A5站长网：互联网创业者必看的网站，权重高，申请个帐号就能投稿（前提是优质原创，审核也是相当的严格）

13.卢松松博客：关注草根创业者和站长的媒体博客，流量杠杠滴，还有机会在他的各大媒体平台上发布！

14.思达派：专注创业服务市场的新媒体平台，定位“创业干货分享”，一站集成创业经验、教训等干货，帮助创业者少走弯路。比较麻烦的就是，必须要通过邮件投递，逼格很高。

15.简书：致力于开发维护一套集合文字的书写、编集、发布功能于一体的在线写作编辑工具

这个平台怎么说呢，不需要申请就能发布文章，但需要注册，还可以开设自己的专栏。还有最贴心的打赏功能。

16.新浪看点：新浪看点主要是移动端的自媒体，也算是移动端的新浪门户，这个平台还在申请过程中，个人、媒体、政府机构已经可以申请入驻了。

17.凤凰号：凤凰网改革事件尤为火热，是个不可多得的平台。

18.界面JMedia：由界面发起建立的自媒体联盟，拥有超过2000家自媒体成员，辐射2亿用户，已成为中国最大的自媒体社群平台。

19.派代网：目前是中国最具影响力、交流最活跃的电子商务行业深度交流平台。做电商的如果不知道这个网站，基本上也算不上是什么专业电商人。

网址：派代网 - 做电商,上派代

20.钛媒体：国内首家TMT公司人社群媒体，最有钛度的一人一媒体平台。这个是一个比较有调调的平台，但是又很注重细节的地方，如果没有通过，也会告诉你那些细节需要优化和提升。

网址：钛媒体_网罗天下创新事

21.虎嗅网：有视角的、个性化商业资讯与交流平台，核心关注对象是包括公众公司与创业型企业在内的一系列明星公司。这个平台发布的文章要注意了，如果观点很新颖，无法说服读者的时候，相信我，你会被骂成狗的！

网址：虎嗅网

22.速途网：老牌科技新媒体，首创自组织发布系统，这个是科技媒体里面资格比较老的平台，也是自媒体人必须要上的平台。需要邀请注册，比较有逼格。

网址：速途网 - 中国互联网行业社交媒体

23.黑马网：面向创业者的创新型综合服务平台,掌握创业创新领域强有力话语权的媒体矩阵,致力于帮助创业者获得

投资、人才、宣传和经验。这个网站嘛，怎么说了，你写的文章，好就是通过，不好就是不通过。没有什么理由，比较简单粗暴。

网址：中国领先的创业创新服务平台_i黑马

24.其他自媒体平台：A5专栏 | 站长之家专栏 | 微淘公众平台 | 南都自媒体 | 易车自媒体 | 看荐创作平台 | 微看点媒体平台 | 艾瑞专栏

25.综合视频：【腾讯视频】 【优酷土豆视频】 【爱奇艺】 【哔哩哔哩直播】 【AcFun】 【搜狐视频】

26.短视频：【美拍】 【快手】 【小咖秀】 【秒拍】 【小影】

27.真人直播：【映客直播】 【YY直播】 【一直播】 【花椒直播】 【来疯直播】 【小米直播】

28.游戏直播：【斗鱼】 【虎牙直播】 【熊猫直播】 【龙珠直播】

29.主流音频：【喜马拉雅FM】 【荔枝FM】 【蜻蜓FM】 【企鹅FM】

分享就到这了，我分享的未必是最好的，但只要对大家有帮助，那就是非常有价值的。如果你有更好的方法或者想一起交流的，欢迎一起交流讨论。