

阿呆和他的新媒体朋友: 技术支撑传播武器库 数据打造理性运营手

WCplus作者阿呆 微信: [wonderfulcorporation](#) 公众号(点击打开二维码):数据部落 网站:[askingfordata.com](#)

加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

数据来自微信公众号平台,WCplus仅作转化工具,版权或使用问题请联系原公众号。请勿将数据用于任何商业用途,WCplus对此不承担任何法律责任

咪蒙：说来惭愧，我的助理月薪才5万

原创：咪蒙 咪蒙 2017-03-16



(viv1姑娘作品)

“很多人之所以能成功，就是选择了那条更难走的路。”

我的助理都成了热点了。

之前GQ的报道，上万字的稿子，里面不经意地提起，“咪蒙的助理以前是她的实习生，现在月薪5万。”

这句话已经成了很多新闻的标题了。

这两天，我的两个助理，黄小污和安迪，微信都炸了。

每天都有几百个人恭喜她们，她们的新绰号是“月薪5万姐”。

所有人都在问同一个问题：

她们凭什么才毕业两年，就可以月薪5万？

当然是凭借实力、格局以及拍马屁啊。

好吧，要是她们真的会拍马屁，倒还好了。

问题是，她俩明明每天在公司羞辱我好吗？

但我说她们有格局，这是真的。

当初加入我的创业公司，所有人都觉得这个选择不靠谱。

事实证明，那些人说的是对的。

我的公司不到9个月，就特么倒闭了。

我又让她们离开深圳，跟我来北京再次创业。

所有人都劝她们不要再次上当。

朋友们纷纷承诺，要推荐她们去BAT；

父母让她们考公务员，或者进家里安排好的事业单位。

看上去，那都是更靠谱的方案。

于是，她们选择了另外一个方案——跟我来北京了。

为此，她们和父母吵架，黄小污还和男朋友两地分居了。

所有人都问，是不是当时我给她们画饼了？

问题是并没有，我当时说，公司有可能半年之后再次倒闭。所以工资很低，我只能保证你们不饿死，不流落街头。

就这样还能来的人，能是正常人吗。

很多人之所以能成功，就是选择了那条更难走的路。

黄小污最强的一点，就是永远超出期待。

我在南都的时候，她就是我们部门的实习生了。

她刚来不久，我就频繁听到记者夸她，说她特别好用。

有一次，需要去香港做一个采访，其他记者都没空，我让黄小污去试试。

说实话，我当时也没抱什么希望，结果她第二天就去了香港，第三天就交稿了。

采访特别扎实，稿子特别完整，我也是惊了。

后来我要从南都辞职出来创业，第一个想找的人，就是她。

因为她是我在职场这么多年，难得遇到的，把每个任务都努力做到120分的人。

她进了我们公司，也继续如此。

去年4月，我一个人做公号，实在太累了，想找一个创作助理，纠结着去哪儿找，要找谁。

当时黄小污在我们编剧团队，我问她有没有意愿来新媒体，让她第二天来跟我详谈。

结果第二天她就甩出一份报告，对我的公号的标题、选题和内容，都做了深度思考，提出了蛮多有效建议。

从此她就成了我的创作助理——其实是责任编辑。

每次我拿不准的地方，都会问她，她总能快速做出判断。

她和我，就是全公司熬夜最多的两个人。

她经常说“皮肤变差了，绝对是工伤”，我都假装没听见。

有一次，一个同行来我们公司交流，问我有什么失败经验。我说，那太多了，一时之间说不完。

黄小污说，就拿上个月说，1号，标题取得太污了；2号，文章写得过长，读起来阅读疲劳……

她blahblah说了半天，我惊了。

更惊讶的是，我瞄到她居然有个小本本，每天晚上都在复盘，记录咪蒙公号的经验和得失。

最可怕的是，她还记录了对我的吐槽——比如说我上班时间给同事们推荐黄文，然后大家展开了黄文赏析。

她的结论是，老板好难控制，心好累……

什么鬼！！！！

后来我们又招了几个小伙伴，我让黄小污带大家做数据分析、建数据库。

她把数据分析分成几个层次。

每天一次，做咪蒙公号分析；

每周一次，做朋友圈爆款文章分析；

每月一次，做全国新媒体阅读趋势分析。

我们不仅给自己做数据分析，还经常给其他大号做数据分析，也是蛮变态的。

黄小污特别擅长素材管理，她安排小伙伴们把资料库搭建好，按素材库、标题库、选题库等分门别类，整理出来，现在，我们有全国最专业、最全的新媒体素材库。

这么说吧，黄小污应该是除了我之外，全国最懂新媒体的人。

现在她负责我们新媒体团队的培训。

我负责标题初级培训，她负责标题进阶培训。

她的标题报告，做得比我还好。

我特么又输了。

我每次把实习生交给她，经过她的培训，一个月之后，就能取出一流的标题。

随便扔给她一个标题，她看一眼，就能快速判断阅读量。

所以，写到这里，突然觉得月薪5万，实在给得太低了。

有点想给她涨工资呢。

还好我意志力强，控制住了。

夸完黄小污，是时候夸夸安迪了。

安迪是93年的，学日语专业的，她刚来公司的时候，就是一个小可爱。

现在，她变了，人称安迪姐，气场2米8。

其实，她来公司之后，崩溃过3次。

她第一次哭，是刚来公司的第一天，我就让她写剧本（那时候的我也是够没逻辑的，难怪公司会倒闭），她完全是懵逼的，写不出来，回宿舍大哭。

她很想放弃，但是想着，如果现在放弃，就太丢脸了。

只有做好了，才有资格说放弃。

于是，她学会了边哭边写这个技能。

她第二次哭，是因为被一个坏客户骗了。

她跟着团队来北京，不是以编剧的身份来的，而是一人身兼数职，我的私人助理、公司的行政、人事、出纳、商务.....都是她一个。

有一次，安迪帮我接广告，有个客户，假装要跟我们谈合作，让安迪发合同过去。

我们当时的合同不够完善，被他们钻了空子。

他们脑洞超大，利用这个空子，编了一个故事，说我们欺负他们，还在网上散布谣言，买水军来转发这个谣言。这件事，完全让安迪怀疑人性，当时她哭得特别惨。

等她平复心情之后，我跟她说，你要寻找规律，去掌握应对不同客户的方法——对于那种碰瓷的客户，我们不用理，不理就是最好的回应。

我们当时就商量好，我们接广告，只坚持两个原则：

1.永远把粉丝当朋友，我不会推荐给朋友的品牌，就不要推荐给粉丝。

2.内容永远要高于广告。如果广告会影响内容，绝对不接。

安迪执行力超强，当天就和律师一起拟了一份合同——这就是行业内条款最“强势”的一份合同，“不接受命题，不接受内容修改”，建立了整个自媒体的新规则。

因为合同很强势，我们就不尊重客户吗？

完全相反，安迪情商很高，我们经常收到客户的感谢信。

有一次，我们接了一个APP广告，因为同时去下载这个APP的粉丝太多了，当晚11点，服务器完全崩溃了。

安迪急死了，一直打电话催客户赶紧修复。

客户特别感动，说，“你们怎么比我们自己还紧张广告效果啊”。

他们不知道的是，安迪手里有一个完整的表格，每接一条广告，就会查这个品牌的百度指数和微博搜索指数，做完之后，再去查数据，做成广告前后的效果对比图。

每个月，安迪和团队小伙伴都会复盘，看我们这边在广告效果上，有什么经验和教训，随时调整。

安迪第三次大哭，是因为被我骂了。

我也不是个东西。

她其实已经很累很累了。

她的团队一共才三个人，但是要做商务部、经纪部和品牌部三个部门的活儿。

今年4月，我们要做一个全国范围内的大活动——新媒体创作大赛，她要做活动规划，要招商，要谈合作，要去请人，事情超级超级繁琐.....

有一次她熬夜做的活动方案，好几十页，特别详细。

我看了以后，说，整体还行，但是有几个细节设计不够有创意.....你本人明明是很有创意，很有趣的.....

她听完了，没说什么。

后来听说她去厕所，崩溃大哭了。

我也懵逼了，发微信问她。

< 微信(9)

AN🔑🌸



你怎么了



没事儿，就是有点愧疚，觉得自己没做好。

哎，是我太严厉了，你已经压力很大了~~



我没事，诶，爱哭的毛病也没改掉，就觉得自己有点无能，不过哭一下就好了~现在已经元气满满了~我是不希望老板你还要来照顾我的情绪的，我自己能调节~



辛苦了
领取红包

微信红包



老板不用了，红包就不用



AN🔑🌸领取了你的红包



这家伙，说好的红包就不用了呢，秒收好吗。

其实，她已经很厉害了，上千万的单子，都是她自己去跟客户谈的。

我担心任务太重的时候，她都说，没关系，做最难的事，进步才最快。

其实现在，她们早就不是我的助理了。

黄小污是我们公司的内容总监，安迪是商务总监。

很多人说，她们不过是运气好，刚好抱了咪蒙的大腿而已。

其实，每一个“运气好”的后面，都藏着无数的努力。

她们不是比别人幸运，她们只是在每一个困难的时刻，别人熬不住的时刻，都比别人多坚持了一会儿。

就像有人说的，成功者不是从不失败，而是从不放弃。



微信号：咪蒙

长按指纹
一键关注



微信 ID：mimeng7