

背景介绍：

前几天应知乎官方的邀请，我做为知乎好物推荐训练营的导师之一，前几天给站内做了一次直播分享，也是我人生第一次直播，给大家捋了一下做内容运营+图文带货的一些心得，有的比较浅显，有的是我的个人经验，下面就是我整理出来的文字稿，分享给星球的朋友们。



成绩介绍：

目前个人创作内容收藏总数达 100w+，内容总阅读量近亿：

芊小桌儿：

有些事情可能你都已忘记
但我们依然记得

在知乎，你取得以下成就：

获得 **238605** 粉丝，排名第 **466**

获得 **934036** 赞同，排名第 **139**

获得 **174633** 感谢，排名第 **137**

获得 **1058657** 收藏，排名第 **67**

在多次知乎举办的带货比赛中均获得美食赛道 Top3，居家好物节美食赛道最高特等奖。



(截图了三次不同活动的获奖通知)

举个例子：

[网上有没有值得推荐的包装面包？ - 芊小桌儿的回答 - 知乎](#)

这篇回答是我写的比较早的一篇回答，不是最好的，但是生命力比较持久，据说无意中把我选品的那家淘宝店从新店带成了4星店铺（不过是据后面来找我合作的人说的，我自己没有去进一步落实），截至目前为止的这一个单品的带货数据是6000单+，还在持续出单~

主题介绍：

把涨粉和带货放到一起说，是因为**好物推荐说白了就是一种内容带货**，只有好的内容才能带来一定量的粉丝，而粉丝的认可，才能带来数字和心态上的保证，也是能保持你长久带货的基础。

在知乎，一般硬核类、专业类的答主这方面的困惑会少一些，因为他们的专业门槛比较高，只需要保持专业水准和一定的输出量就会拥有固定的粉丝群。

而生活类的答主，由于太接地气，似乎是人人都可以写两句说两句，但其实最简单的事儿也最复杂，这个领域，做得好与不好的区别是非常大的，是最最需要精细化运营的领域。今天我总结的6个动作，因为是给训练营的内容，所以说实话是**比较适合新人**的，更多更深入的内容我看这里已经有不少分享了，大家可以多学习一下~

内容概览：

- i. 观察分析
 - ii. 增强曝光
 - iii. 获得注意
 - iv. 促使下单
 - v. 获得粉丝
 - vi. 持续触达
-

第一个动作—观察分析：你将以什么形象出现在大家面前？

什么样的内容更受欢迎，跟平台属性、用户属性和你的个性有很大关系

1、知乎平台属性：目前中文互联网上对新人最为友好的平台之一：

- 推送算法多样，有意平衡各领域问答的曝光，隔段时间就会扶持一批高质量内容输出的新人。
- 内容为王，0 粉丝基础也能出千赞万答案。
- 对更新频次要求不严格，长尾效应明显；
- 取关掉粉情况比较少（内容量大，排序规则多样，不更新也很难被注意到）
- 编辑器简单，门槛低。

这就是知乎对新人友好的表现，你可以以任何角度参与进来。所以网上也有人说这是**自媒体人的新手村**。

这一点我很有感受，因为我本身几乎是做全平台的，除了知乎，我公众号、头条号和抖音都在做，当然微博和小红书由于需要团队化运作才能获得不错收入，所以我是放弃状态，但是对比其他平台，知乎给我的最大感受就是“**新人友好型**”，每个月都会涌现出来一大批涨粉非常快的新人，各行各业、风格迥异，而且几乎都是个人创作者，背后没有什么mcn公司，甚至火起来的新人连好好运营自己账号的意识都还没有，而其他平台能快速崛起的账号基本都已经是团队化运作，或者是其他平台的成熟账号迁移过来的了，我让这些老知乎答主倍感压力，但这正是知乎新手的機會。

2、用户属性：人们为什么会关注你？

在知乎据我观察，人们主要会关注两种人：

有用的人 和 有趣的人。

因为用户会把知乎当做：

- **升级版的搜索引擎**：关注自己感兴趣的领域里有用的人，可以让自己知其然知其所以然，得到的答案更专业、科学，有深度；
- **网线另一端的多元世界**：关注有趣（包括幽默的、好看的、特别的等等），可以看到各种精彩的人生，开阔自己的眼界，或者就是纯放松，所以有趣的内容里也包括段子和故事。

3、自我分析：你可以为这个氛围提供什么？

知乎上分为分享者和浏览者，**别看知乎用户体量大，其实真正能做到持续有价值的内容输出的人占不到 5%**，所以只要你开始写，你就成功了一半。

但前面分析用户会关注什么人，不是提倡大家都去做没有感情的涨粉机器，而是如果没人关注你，你就得不到持续的正反馈，你就没有动力做持久的输出，更无法获得持续的带货收入。

所以这里你也要看看自己是属于哪一类人，想要实现什么样的目标：

✧ **长期种草自媒体，树立个人 IP**

需要你持续产生高价值答案，注重长尾流量

✧ **玩票性质，短期看到收益**

需要你摸准用户下单周期，单篇突围，快速执行，注重和平台的配合

无论哪种目标，前期准备都需要做到（老生常谈了）：

- a) **清晰、具有辨识度**的头像；
- b) 简洁能**表明好物推荐倾向**的个性签名；
- c) 创作过 1-2 个**专业**的爆款种草答案（注意不能是故事、段子）；
- d) **鲜明**的领域倾向和内容风格；

由于我个人做的是长期的美食自媒体，所以今天主要分享第一种情况的做法，就是涨粉+带货，至于第二种，别看是玩票，但我个人觉得运气、机会的成分更大一些，其实难度更大。

第二个动作—曝光：怎样让自己被看到？

这一部分咱们主要讲推送规律、促销规律、用户心理和问题选择。

知乎是个典型的问答社区，基本**你的内容被看到的几率跟你的问题选择有极大关系**，有很多选问题的技巧前面几期可能也都提到了，我这里说几个特别点的。

我总结的影响到用户下单的知乎几个流量池：

1. 关注热榜：

每天 0 点更新一批，实时更新一批,综合热榜里会有 1-2 个适合带货的问题，你要保证第一时间看到，并且快速完成回答，因为热榜时间一般只有 24 小时，越早写完，你被分发到的流量越多；

2. 潜力问题：

尤其是官方号邀请回答的新问题，有很大概率最近会有流量扶持，而且回答数量越少的问题，你的回答被顶到前几名的可能性就越大。

3. 跟随大 V：

因为有些问题如果几天内热度陡增，就会被编辑注意到，增加推送，而大 V 都是自带流量的，如果你看到你关注的几个大 V 都去回答一个问题了，那这个问题的流量一定马上就会起来，你就也去回答，就会获得更多曝光。

4. 跟随电商节大促：

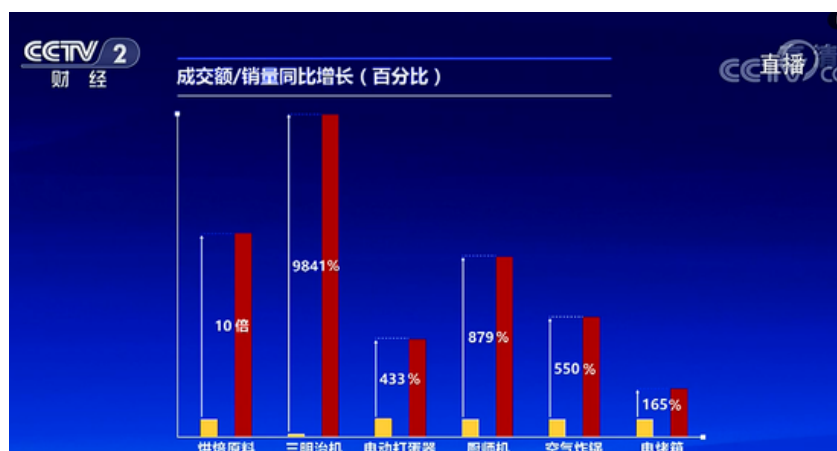
双十一、618 等节日，全年大促，会有多个平台联合促销，知乎也会给电商平台多分流量，出现特别多的新问题，一定要关注和筛选，选择合适的去回答，就有很大的概率被看到，想做带货，这几个节日一定不能偷懒。

5. 关注中外节日：

亲情类节日适合带美食、保养品、电器；情侣类节日适合带礼品、电器、护肤品、电子产品；一般节日类的购物问题会在节日前一个月就被频繁提出，你就要早准备了，因为这类问题一般半个月开始起量，节前 5-10 天进入增量，节前 3 天是最高峰，卡准这个时间点去提前准备答案，就会事半功倍。

6. 特殊事件联动：

比如今年的新冠，导致清洁卫生用品、家用厨电的销量倍增，最明显的例子，新冠爆发，一堆人去推消毒用品，打得头破血流，但你没想到因为大家都出不去，在家人均中华小当家，所以在美食问题下推厨电的回答，销量也成倍增加了，甚至有段时间大家都在做凉皮的时候，酵母都卖断货，所有大家要对周围发生的事儿有一点敏锐度，去观察一些联动的问题，剑走偏锋就能获得不错的收益。



上面的这 6 点都是你实现单篇突围的好机会，很适合拿来练手，而且只要卡准了，写出高质量的答案，哪怕你是个 0 粉丝的新人，也有很大概率可以完成一篇爆款。

第三个动作一打动：激起用户的兴趣，得到用户的认可

上面我们讲了问题的选择，就是怎么让别人看到你，现在咱们讲怎么让别人记住你，也就是怎么用你的内容打动人，进而让他们为你点赞、甚至成为你的粉丝。

Ps：因为我是生活美食类答主，所以下面的分享会更适用于生活类答主一些：

1、保证内容专业度（解决问题的程度）

如果涉及的一些专业的问题，比如低脂奶、婴儿食品、低卡零食等特殊食品的推荐，建议不要一上来就做推荐，而是写清楚你整体推荐思路，甚至做一些简单的科普，这样即可以让你的内容显得严谨，而且能很好的区别于其他内容，**而且在你写你的专业理由的同时，也是一个知识的积累**，有利于你下一次的答题；

2、内容要有感染力（较强的写作水平、鲜明的个人风格）

我一直认为，能带货的回答其实要求是很高的，因为人们对推销有天生的警惕感，所以你的回答能不能消除大家的戒心，决定了用户能不能最终完成下单的动作。

其实**真诚就是消除戒心的最好办法**，你可以文笔不好，但务必真实，写出你接触到这个商品的第一心理感受，慢慢去写，就能找到适合你，大家也喜欢的风格。

在现在越来越多人的开始做好物推荐的时候，个人风格显得特别重要，**那种野蛮式的复制一段介绍+一个商品链接就能让人下单的时代马上就要结束了**，怎么让人记住、喜欢你的推荐才是长久做带货的关键。

写作感染力和真实的感受这两点没有什么捷径，多些多练多尝试多总结。

3、内容可看性（配图、排版让人看了不累不烦）

区别于家电、数码的强检索性质，生活类问题一般都是浏览性质的，而且生活类尤其是美食类的商品客单价较低，是很容易冲动消费的，我们要做的就是让用户产生这种冲动，所以这对你的图文要求会更高；

图片：有实拍图片一定要上图片，清晰度、有细节的，这里其实我提倡我们卖的每一样东西都要是自己购买过的，要有实拍图，这样你的问答就很真实了，然后拍照的时候尽量精美干净一点；尤其是美食类的，个人推荐包装、配方表、单品、吃了一口的细节图全都要有，能更好的激发购买欲。



排版：好物推荐类的问答，如果你一个回答里只推荐了一个商品，那就分几个层面说清楚，颜值、口味、价格都可以成为不同的介绍角度，可以分段清晰、各自说明；如果一篇里有多个推荐，商品最好进行一下分类，要有明显的类别差别。但同时也要与内在逻辑关系；

比如推荐 10 款零食，你可以从高价位往低价位推荐，或者反过来；

也可以从热量、口味（甜的、辣的、原味的）来排序；

还可以按照场景（适合宿舍吃的、办公室吃的、自己屯着吃的等）做分类，这样大家看起来一目了然，不至于疲劳。

第四个动作一下单：激发用户的购买欲

给大家从你这里下单的充足理由。

一样是花钱，知乎的好物推荐跟京东、淘宝比既没有价格上的优势，更没有品类上的优势，怎么做到让大家从你这里下单而不是跳出去从京东、淘宝下单？

1、保证下单便捷度

符合大家的下单逻辑，即“**看到—感兴趣—点开—下单**”，整个过程不能被打断，一旦被打断，就很容易造成用户流失，这就要求你的内容写的节奏感很强，能预测到用户的反应，比如在看到哪个段落就很想下单了，这时候适时插入好物卡片，就能一气呵成。而不是死板地将好物推荐的卡片固定在回答的头或者尾~

这个运营技巧其实不是什么新鲜事了，我之前帮朋友的小说公司做付费运营，就专门有研究读者看到哪个篇章的时候提醒要付费了，读者正看到兴头上，不付费看就难受，选择付费章节能极大程度上影响收入。


所以写完的内容，自己多读几遍，感受下整体节奏，卡好放卡片的位置，如果内容过长，还可以多放 1-2 次卡片，免得用户看到一半还需要拉到最上面或者最下面去下单。

2、替用户货比三家

对，你要替消费者完成比货比价的过程，现在的消费者购物的都趋于理智，就算是已经打算买的东西，也会多看几家比比价，这时候你要做的就是不能让他关掉你的引导页面去打开别家的。

怎么做到呢？你在插入卡片前就要至少浏览十个相同商品，**对比他们的价格、销量、好评度、追评、差评、店家评分**，确认你插入的那家就是综合得分最高的。这样用户在看的时候，发现各方各方面都没有什么问题，就很容易下单。


尤其自己长期推的产品，如果评价里能有这样的点评，成功率将会更高：



x***4 (匿名)

👍👍👍👍

在知乎上看到有网友推荐这款面包，特意买来尝尝，保质期两个月，生产日期很新鲜，葡萄干和核桃仁很丰富，味道有一点淡淡的甜，很不错！



2020年07月31日 21:57 口味：原麦列巴500g +黑麦列巴500g

有用 (0)

（我推荐的销售过 6000 单的新疆大列巴）



(我推荐的红油酱料)

3、用好特有的优惠力度

虽然好物推荐卡片的价格跟京东有淘宝必没有优势，但是**淘宝联盟或者京东联盟上经常会有一些专供推广者使用的券**，这些券是用户直接翻淘宝京东找不到的，这就是我们的优势。



所以选择插入卡片的时候，不要只看佣金比例，一定要注意是否有优惠，如果在价格不变的基础上，还有优惠券，这就是首选商品。

选择后一定要修改标题，或者再文中注明“**在此链接下单享受 xx 优惠**”，用户都是趋利的，能省则省，一旦有意向，肯定就会在你这里下单。

4、利用信息差，找到有独特属性的商品

还有一种最保险的促进下单的办法，就还是从内容上做文章。

你做好物推荐，**要么推荐对的（性价比高）的，要么推荐奇的（平时大家想不到）的**。其实就是起到一个信息的预筛选功能，替大家做好充足的功课，大家来了下单就好。

比如我四年前推荐的一个下水道滤网，当时那个东西完全就是个新东西，我是偶然发现并开始用的，就分享到知乎了，那时候知乎还可以放淘口令，我就看到天天成单；

有哪些冷门却好用的东西可以网购？

趴一趴哪些网购上冷门却特别好用的东西...如果你也喜欢、那就太好了~

关注问题

查看回答

邀请回答

好问题 2620

26 条评论

查看全部 623 个回答



芊小桌儿

美食圈不正之风、种草界歪风邪气、10年铲屎官 | 公号：餐桌奇谈

薪艾等 1,795 人赞同了该回答

这个问题是我2015年写的，没想到都2020了，我还在用；

而且我今天刚补了这个东西的货，已经用了这么多年了么.....给你们看我这些年的购买记录

现在滤网都已经很常见了，很多人也跟着在推荐，但当时我是第一个推荐的，就占到了先机，而且现在还在持续出单，这就是你用你的经验替大家发现新奇好物的原因。生活类答主尤其适合做这种内容，因为电子产品好像可选范围比较窄，就那些品牌和型号，但生活好物涉及到衣食住行的方方面面，大大小小的 sku 太多太多了，你多看多买多尝试，就能发现很有意思的商品，而这种商品的下单几率是很高的。

第五个动作——获得关注/收藏：如何将用户纳入自己的信息触达范围

获得用户的关注非常重要，这意味着你的下次内容能直接触达到他，所以什么情况下用户会来主动关注你？

复盘一下我们关注一个人的过程：

看到内容——觉得不错——去主页看看——翻历史内容——觉得有价值——关注

这是一个最完整的过程，但是我们想要提高被关注的几率，就要尽量缩短这个过程。

这么几种方法可以借鉴：

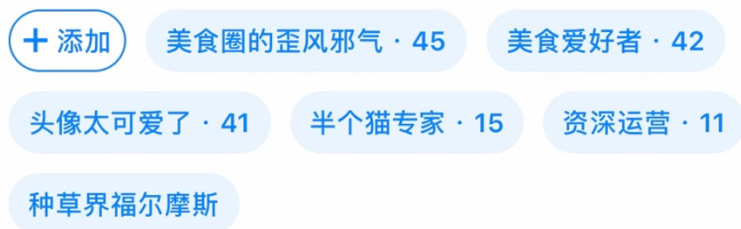
- **手动归纳经典答案**：把自己写的比较好的回答贴到新答案下面，这样就省掉了用户去你主页看的过程；
- **数字成就吸引**：在文末直接告诉读者你的价值，列一些自己的数字成就，比如自己在某一领域的赞同数、回答数，数字是比较简单直接的信息传达方式，有助于让人立刻记住你；

👍 获得 933,404 次赞同

获得 174,425 次喜欢，1,057,883 次
收藏，19 次专业认可

- (我自己的数字成就页面)

- **善用官方功能**：比如自定义推广、回答/文章置顶、不同领域回答下可以更改不同的签名等，用这些小手段，把自己最有价值的信息直接推到最显眼的位置。
- **善用赞赏文案**：还有一般回答下都有“赞赏”功能，那个功能的文案是可以自己改的，其实打赏的人很少，但你可以把那个变成自己的广告位，十几个字推荐大家关注你。
- **善用个人标签**：个人便签是可以自己给自己填的，其他人看到如果认可，就可以点赞，这也是让别人快速认识你的办法。



（被人给我贴的标签，你也可以自己填，引导大家去点）

但以上是锦上添花的技巧，真的能让你不断被关注的办法，仍然是坚持做内容输出，有足够和优质的内容沉淀。

第六个动作—再次触达：不断强化自己的标签，增加用户粘性

在很确认自己想要建立一个长期 IP 的基础下，如何做到长期的内容输出？

一是坚持：

看到很多人为长期输出而烦恼，也见过很多人开始很勤奋，但是发现涨粉或者带货不见成绩之后，就很快放弃了。

其实如果你仔细去看那些带货成绩好，或者粉丝量大的用户，不难发现他们其实在此之前都有很长时间的积累，未必是以写作的形式，未必是在知乎这个平台，但我几乎没看到过任何一个人是平地而起的。

在你看到的优秀数字背后，一定都有厚积薄发的过程，所以如果你现在刚开始写，就想要很好的成绩是很难的，一万小时定律是存在的，但好在只要你能坚持，就能超过大多数人，在机会面前，执行力永远是笨拙但有效的办法。

二是习惯：

光谈坚持不谈技巧就是要流氓，如果你确定要长期做一个领域，就说明你是很感兴趣的，那就要提醒自己时刻保持记录的习惯。

比如我主要做生活类，我日常无论是吃到一个新的零食、找到一个新的食材、用了一个新的厨电、去到一个新的馆子、看到一个特别的家电，我都会拍照拍视频留资料，并且记录下第一次接触的感受、他们的价格和特点，这些积累下来就全是素材，所以现在只要我看到合适的问题，我就能最快速度去写一个高质量的图文并茂的答案。

之前给宠物训练营做分享的时候我也强调了这一点，就算你是写宠物的，平时宠物的种种也都可以做记录并分类，这样有助于你快速、高质量的写内容。

三是心态：

写了一段时间后没有反应其实是挺容易心态崩的，其实我**个人建议以 3 个月为一个周期，去集中研究一个平台，保证日更的频次**，如果 3 个月后还不见起色，就可以换平台或者调整方向了。

或者你同样的内容，**除了在知乎做发布之外，在其他平台也做分发**，搞不好就有一个平台接受了你的风格，成为你的主要增长点。

以上，讲了这么多，已经超出了本来打算讲的“美食带货”的范畴，讲了很多涨粉+带货的通用逻辑和技巧，我也是为了能锻炼一下自己的总结能力，才接受了知乎官方的直播+导师邀请~

直播里我还会就大家关心的一些问题进行了解答，问题我列在下面，但由于篇幅有限，我的解答就不放出来了，感兴趣的同学可以去看直播回放：

- **美食类带货佣金比例太低怎么办？**
- **带货选择京东 or 淘宝？**
- **选品甚至推荐描述被抄怎么办？**
- **如何保证让一个答案持续出单（半年以上）？**
- **自己的高赞答案排名反而靠后怎么办？**

直播回放链接：

[知乎@芊小桌儿的培训直播：《搞定 6 个步骤,新手涨粉赚钱两不误!》](#)

有更多问题的，也欢迎移步知乎我的主页，通过付费咨询的形式向我提问，付费咨询也是我刚开通的沟通渠道，不为赚钱，只为锻炼自己的总结能力：

[知乎@芊小桌儿 的付费咨询通道](#)

其实一直有人问我，为什么愿意免费将经验分享出来，不开班不收费，不怕被别人学走超越你么？其实我觉得，任何技巧教的都是锦上添花而已，真正的内容运营最重要的是写作基本功和积累。这个基本功，是任何人都无法教会你的，只能靠你自己的理解和操练，所以我愿意帮助一些有功底的人跟我走到同一个赛道上，良性竞争，也能促使我创作出更好的内容。

最后，我一直认为**好的内容应该被付费**，这也跟咱们知识星球的理念不谋而合，而这个“被付费”指付费阅读，也指通过优质内容为大家发现好物而获得的佣金，在我看来，能靠内容打动人，并让人下单，是一件很有成就感的事儿~

但也希望大家注意到，越是“好内容”越值得被付费，所以大家在推荐好物的时候，要保持专业、严谨的态度，写出经得起推敲的、问心无愧的好内容。

祝我们都成为让自己感到骄傲的人！

声明：

本文仅限知乎及“生财有术”圈子交流观看，不可复制、搬运至其他平台或另作他用，抄袭必究。