

# 微博/知乎/头条 运营策略

## 01 微博

### 相关运营策略

#### (1) 确定账号运营方向

首先选择一个你擅长的话题领域入手，如果你是一个酷爱数码产品的男生，那么你可以选择成为一个科技博主或是数码测评博主。在所有话题中（如动漫、星座、情感、体育、军事等等），挑选一个你最擅长的，并能持续产出优质内容的领域。

**策略分析** 目前，微博在这条策略上执行的比较稳妥，发文方向的垂直度比较高。

#### (2) 粉丝互动

粉丝活跃度是提升账号活跃度的一个非常关键的指标，那么如何提升你的粉丝粘性呢？首先，你所发布的博文内容必须是能引起用户讨论的话题，而且要**积极维护评论区粉丝的留言，并及时回复粉丝的问题**，这样会很大程度地拉近你与粉丝之间的距离。

#### (3) 日常博文运营

内容是吸引用户最关键的因素，一个有趣的段子，一支拍摄精良的vlog或是一篇有深度的长文章一旦被用户关注到并进行转发，在平台上的影响力可能是巨大的。

#### (4) 微博常用工具

微博常用的营销工具常用的有**粉丝服务、粉丝头条与超级粉丝通**。其中新手最常用到的功能是粉丝服务与粉丝头条，粉丝服务中你可以设置关注自动回复私信、使用官方抽奖平台、发放粉丝红包以及查看近期粉丝增长趋势。而粉丝头条则是最快捷地将你的博文推广至微博上所有用户的功能，通过它你可以获得更多与你的账户相匹配的优质粉丝。

**互推** 同类目标群体或者不同企业进行异业合作，大家相互转发对方微博，或者利用资源置换的形式，提供礼物，让对方发微博抽奖活动的时候规则中要求关注自己。

**粉丝通** 精准推广自己的微博或者精准增加粉丝

**微博红包** 过年期间，通过给自己或者其他微博里面腮红宝，普通个人微博抽红包就会自动关注微博。

**有奖转发** 通过提供自己公司产品，或者当下最流行的产品，让大家通过关注转发等行为来帮助微博进行涨粉。

#### (5) 24小时内清空转发，只留原创

24小时后，尽量清空微博上的转发，只留下原创。运营的好的大V，一般微博里不会有任何转发，除了一些很特殊的转发。当超过24h还特意留意到微博主页的人一般是对你的微博有好奇的人，这个流量对你来说很重要，你要尽可能留住他，让他专注于你的微博。如果你的微博保留了转发别的有趣的内容，那他可能会被转移注意力。

## （6）招呼式的增加互动

可以尝试召唤的方式增加互动。召唤就是意见和感受征集。你提起一个大家都熟悉的场景或问题模型，说出你的感受和看法，用类似的征求意见的与其激发大家参与和分享。

召唤是一种非常有效的增加互动和粉丝黏性的办法。记住，召唤激发的互动往往不是理性和知识性的，而是互相取暖和安抚性的。

## （7）依傍大V|营销大号如何让大V转发

大V都是几百万粉丝，而且都是铁粉，人家发一条微博的影响力很大，如果能够依傍自己领域的大V，让他们转发点赞你的微博，都能帮你涨粉提升影响力。

直接和他们套近乎，频繁转发互动，没有用。但是，皇帝也有穷亲戚和小跟班，找他们下手。

去微博上挖掘那些大V的社会关系，他关注的人里，除了其他大V，也就是社会地位和声望和他差不多的人外，还有一些几乎没什么粉丝的人，这些人十有八九一定是和他们有密切的私人关系，比如老同学、亲戚、女儿、女秘书什么的。这些人的微博上几乎没什么干货，也没人理会，基本上是自说自语状态，你和他互动博得好感，非常容易。你把张三李四的V的疑似发小、同学、女儿、女秘书之类的挖出几十个来，那么不管是你偷来的、自己原创的、易传播的段子，会频繁的出现百万千万大V的微博时间线上，因为他身边的人老转发你的东西，他们不可能不转。

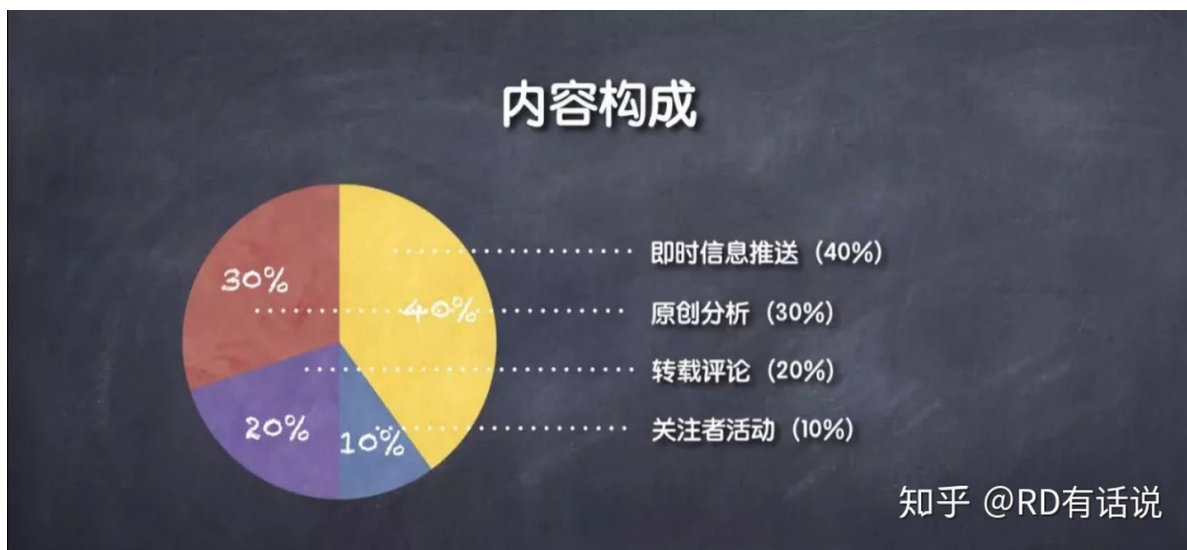
## （8）转发评论的设置与增粉

只有关注才能转发评论，而他的微博内容，整体上具有挑衅和刺激性，你要想骂他，只能转发评论去骂，结果无意中帮他完成更大范围的传播和扩散。

## （9）恰当的发布时间。

根据微博统计的用户活跃度数据来看，一天之中有4个高峰时段：即上班高峰期（9点左右）、午饭前后（12点-14点）、下班高峰期（17点左右）和临睡前（22点左右）。

# 微博内容运营



## 资讯型微博的运营方法

资讯型顾名思义，就是用你的微博去帮助用户筛选信息，让信息可以第一时间到用户的耳朵中去，对用户产生了一个强烈的价值。

▲ 适用的业务类型：

打折信息

金融、股票、房地产

垂直领域新闻

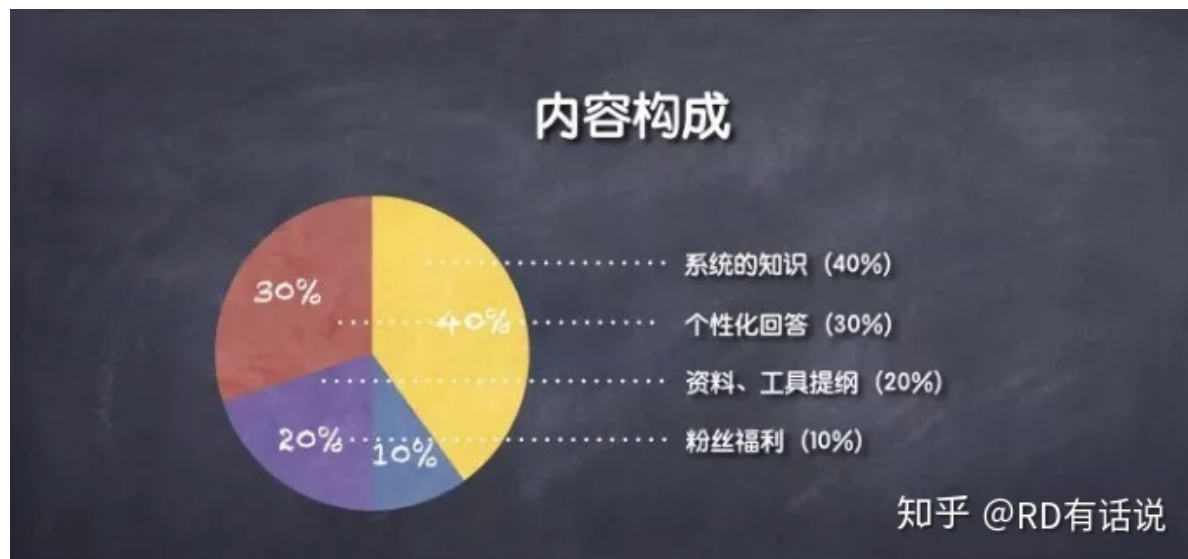
新品发布

赛事进程

明星、轶闻

.....

比如这个微博，他是专门做股票信息的，会及时分享自己的一些操作、技能，这些信息对股民是很有价值的。



### 知识型微博运营方法

知识型的微博，是非常推荐的一种运营方式，因为知识是可以积累的，通过长时间的运营和维护，可以持续地为用户提供内容，持续地为我们带来流量。

这对微博运营者来说，是一项非常划算的工作。

▲ 适用的业务类型有：

科技类产品。它天然就有很多新的知识可以挖掘。

非标准品业务。比如说律师行业，律师所具备的知识就不是标准品，他需要根据每一个用户的具体情况做出一个判断。

垂直领域。比如如何养鱼，家装知识，这些都是非常垂直的领域。

.....

## 02 知乎

### 推送方式

知乎推荐机制就是使用知乎的基本算法“Wilson算法”。举出一个简单的例子来说明知乎的机制：就是写文章，获得赞成票和反对票的数量之比。当得到的赞成票越多，得分和权重就越高，当得到的反对票越多，得分和权重就越低，则得到的赞成票越少。换言之，赞数会影响你在知乎运营的效果。

### 相关运营策略

#### （1）如何写出排名好易传播的优质内容？

媒体人要重新定义“优质内容”这个词：

开头吸引人;结尾会引导点赞，收藏，喜欢，关注;

中间有干货，科学、严肃，能激发起读者的情绪认同感，并且易传播

可能你说你连写都不会，更别谈写那么多优质的东西。

排除少部分人在写作方面有天分，大部分人像我这样的，是掌握了一些方法和规律，所以才写的比较好。

我们并不是天生的写作能力好，所以大家把没天赋，不会写这种借口统统都忘掉，这些问题本身是不存在的，

脑子里的东西越少，表达时的材料就越少，表现出来的就是表达能力弱，反应比较慢。

所以平时要：

- 积累吸引人的开头以及有冲击力的词段句，
- 积累让人醍醐灌顶的，植入性的词段句;
- 积累引导性的词段句。

文章素材哪里找？

- 微信聊天记录，多加入一些你所在领域的圈子，写文章的时候你就知道多有用;
- 收集各种相关内容下的评论;
- 公众号中的相关文章;
- 搜集相关书籍，看目录找自己需要的，看不进去内容就用wps朗读出来，效率很快。
- B站，西瓜视频，喜马拉雅相关音频视频转成文字;
- 搜集相关知识付费课程，快速做笔记，转化成自己的内容，怎么搜集?我之前讲过，这里就不赘述了。
- 总之就是整合，模仿，优化。

大多数人对于模仿有一种天生的偏见，总觉得是山寨别人，违背创新。模仿是最好的老师。立场不同，没有对错，只有规则，只有利益。

## (2)如何筛选有潜力的好问题？

从内容来讲：

做爆款内容两个基本点：

一是**做热门领域**：知乎上热点类，**脑洞类问题，经验类问题，汇总类，人生类问题**有非常多受众，选择这些领域做内容，更容易爆，更容易出效果，事半功倍。

二是**“复制”爆款**：对普通人而言，要从0到1创作一条爆款内容，几乎不可能，但，可以选择把别人的爆款内容，按照我们的理解，再套用一下，丰富一下，做成自己的爆款。这种方式，目前在各平台屡试不爽。

从规模来讲：

- **50-700左右关注的小问题，回答数量又低于100，浏览量又很高**，因为关注的人少，热度刚起来，增长速度就非常快，这种规模的答案容易上榜
- 最近几个月没有上过热榜的大问题，这类问题本身受众大，又具有传播性，根据知乎的说法，30天内没有上榜记录的全部站内内容，均有机会登上热榜，所以这类问题也很有潜力。
- 热榜问题的热度很高，是否要优先追热榜问题？**热榜问题不等于高热度问题。**可以随意点开热榜上排序30位左右的问题看下，有些热榜问题的高赞回答还不到200赞，证明有些热榜问题的热度，不如那些没上热榜，但具有很高热度的问题。

**小技巧：**

- **跟着同领域大V回答问题**，因为他本身在该领域权重很高，他的回答会催热这个问题，容易上榜。
- **前5排的回答在24个小时以内，且赞数不多**，这个时候你去回答这个问题，排名就很容易靠前，等问题的热度逐渐往上走，你的回答曝光也会越来越大。我们可以这样去理解，找到这类问题就等于提前占到了一个曝光大的位置，然后等着这个问题升值，就是这样。

以上是知乎的全套细节操作攻略，知识点要记下来，这对我们运营知乎很重要。只要根据这个思路 and 标准去运营，会避免做很多无用功。

## (3)如何在前期快速扩大流量

如果你不去执着研究“冷启动”，那用户很快会走光。。

**操作注意事项：**

- 回答发布后的15min内不要有违规操作，
- 15min—2 h小时内，找一些同领域大小V抱团取暖；
- 回答发布2h后不要再冷启动了，启动不了了
- 不要直接发卡片，以链接的形式分享
- 点赞时注意读完和停留时间，在回答页面进行正常浏览60s再点赞• 避免同一批人多次频繁点赞，

点赞群不足100人，建议2天内，只发1篇回答链接到这个群；

点赞群超过200人，建议1天内，最多发2篇回答的链接到这个群。• 不要持续、高频地给同一个账号点赞

- 不要用全新账号写完回答就立刻求赞

## （5）增加权重

目前权重官方没有公布计算公式，但测试后发现影响权重的因素，可能有：

- 收藏
- 喜欢
- 成为优秀回答者
- 成为付费会员
- 提升盐值
- 实名认证

所以：

- 文章一定要看着“干”，引导收藏和喜欢，平时多积累引导性词句，建立自己的素材库；提升自己的盐值（上一点讲过），开个付费会员，进行实名认证。

如果你在该领域“权重”很高，那么你的回答更可能被排在前面，获得更多的自然曝光

如果在总票数很少的情况下，赞同你的多，反对你的少，那你的排名会比较靠前，当然这不是绝对的，排名先后还与你在该领域的权重有关。

如果这有在该领域“权重”很高的人给你点赞，那么你的排名会更快的排在前面，

-“权重”影响权重最重要的因素是收藏和喜欢，你在某个领域所获得的收藏和喜欢越多，那么你在该领域的权重也越高，你的赞也是一个顶好几个。

但是权重是分领域的，比如说你一个互联网领域的，跑到护肤领域回答问题，或者点赞，那你在护肤领域的权重和小白没有差别。所以一定要在某个细分领域回答问题！

- 需要注意的是：权重分领域，回答领域一定要细分，把劲儿用在同一个领域，怎么做？

随便搜索你的领域的关键字，每个话题都有子话题和父话题，只要我们找到其中一个大的话题，就可以把我们的潜在客户全部挖出来。

## 如何在知乎上获得更好的排名

### 1、遵守平台的等级规则。

遵守“Wilson算法”规则，如果能得到同行中大V的点赞，那么你的排名也会随之上升。此外，还可以引导用户在评论中与我们互动，为我们点赞票，让我们的权重更高，排名更好。

### 2、专业领域帐户。

只有质量好，专业的回答才是知乎的要求。因此，如果我们的回答足够专业，可以引导用户积极地参与讨论，也可以在这一领域为我们加分。

### 3、加强对知乎内容的管理。

要在知乎上获得更好的排名，高质量的内容是必不可少的。尤其是开头部分要有足够的吸引力，占据了80%的流量。还有：必须围绕着主题写内容，切忌做标题党，内容主题可以和主要内容环环相扣。原版至少1000字以上，配图3-6张左右。高质量的内容输出保持稳定，不能三日打渔两日晒网。通过增加点赞数来提高排名。点赞数在知乎问答中对我们的排名有不可替代的作用。即使在某些时候，点赞量也能直接影响排名。另外，可以采用以下方法：

#### （1）引起用户的注意。

推广的目的，就是要能树立品牌形象，提高知名度，达到推广营销的效果。而且，在知乎上，点赞的数量和排名有着不可分割的联系。因此，我们可以引导用户在内容的结尾给我们点赞。

(2)寻找同行中的“大V”点赞。

间接的，在推广排名中带来了更多的流量，从而赢得了广大用户的好评。因为，大V自己也有自己的粉丝。因此，他们的粉丝也会浏览一下，更有利于提升我们的排名。

#####

## 03 头条

### 头条推送方式

今日头条是一个以算法推荐为主的内容平台，是流量巨头，其公司旗下有很多app，比如著名的抖音、今日头条、悟空问答、西瓜视频、火山小视频等。

今日头条上最主要的内容输出方式，其运营方式非常简单，就是写文章，尽量写原创文章，或者适当选择一些热文进行转载，我个人建议尽量原创，因为原创会倒逼自己的能力，受益无穷。

关于文章的写作，无外乎两个关键部分，一是如何起好标题，而是如何写好文章的内容。

先说标题，我个人很推崇关于标题的这两点起法：要么颠覆认知，要么关联权威。

颠覆认知，简单说就是你的标题表达的是反常理、反直觉的观点，而人一旦被颠覆认知，就会产生好奇，进而点击浏览你的文章。

**今日头条属于机器推荐机制。**何为机器推荐？即通过机器算法将用户发表的内容（视频、文章）分发给内容的受众。这一点和微信公众账号区别尤为明显，一篇微信的文章来源于两处：一是粉丝阅读（粉丝基数），二是朋友、朋友圈的分享。但是在今日头条上却大不相同，在头条上一篇高阅读量的文章，大部分来源于机器推荐和相关阅读，极少部分来源于已订阅粉丝的阅读。可以这么说，即使你在头条的粉丝基数为零，你依然可以创造百万阅读的文章，前提是你得到很高推荐量。如何获得高推荐量？既然知道推荐量和文章阅读量息息相关，那我们应该如何来获得高的推荐量呢，今日头条官方给出了解答：

- 1) 点击率+读完率：点击标题并且读完文章的人+，推荐++
- 2) 分类明确：文章兴趣点明确+，推荐++
- 3) 文题一致：恰如其分的标题党
- 4) 内容质量：优质内容是根本
- 5) 账号定位明确：文章题材随意宽泛的账号，得到推荐的概率的--
- 6) 互动数、订阅树：读者活跃度+，推荐++
- 7) 站外热度：在互联网上关注度高的话题，推荐++
- 8) 发文频率：经常发文，保持活跃++

### 策略

- 1.活跃度：保持每天发文
- 2.专业度：发文领域垂直
- 3.互动度：回复读者对文章的评论，对于读者的一或或者不文明的评论第一时间回应
- 4.拟好的标题——瞬间吸引读者目光
- 5.一张好的封图——吸引用户注意
- 6.评论数：对点击率的影响比较小

7.头条的阅读高峰是下班之后，下午五点之后，为了在这之前积攒一些评论，建议发文的时间在12点之前比较好。

8.读完率：对于文字内容，去掉不必要的文字，以图文为主，避免长篇大论。如一篇文章10张图，看完五张，算是读完了50%。

9.图集作品能获得更高的推荐量