运营攻略  
 1、利用自媒体给自己微信导流，加满6个微信号  
 2、6个抖音矩阵号，每个平均10万粉丝  
 3、做一个能挣钱的公众号  
1、利用自媒体给自己微信导流，加满6个微信号  
 可以每天在微信公众号写一篇运营干货文章，然后分发到各自媒体平台  
在从各自媒体平台、引流到公众号和个人微信号。  
 01 每天抽出3个小时写一篇运营知识的干货文章，还能练习一下文案撰写能力  
 02 把每天的文章分发到各个平台（头条、百家、大鱼等）  
 03 每天数据分析，不知道什么标题和内容适合什么平台，只能通过每天的数据来统计，找到符合各个平台的调性的内容  
 04 在自媒体平台的文章底部，留“公众号搜索运营\*\*\*”关注可领取10G运营资料包或者是直接留“加微信可获得资料包”  
 05 如果直接引流公众号就通知每一位关注自己的人，加微信即送资料，如果直接引流微信号，那就直接送  
 06 为什么要这样做，如果全靠公众号引流那是周期很长的，因为公众号的推荐机制和自媒体平台的推荐机制不一样，所以把自媒体平台为引流对象，拿公众号和微信转化。  
2、6个抖音矩阵号，每个平均10万粉丝  
抖音是当下比较火的一个领域，分为两个部分开展讲解，抖音运营攻略，抖音矩阵玩法。  
01 独立的抖音号之间互相客串  
 矩阵账号中拥有相似的画风和设定，通过这种不定期的互相客串，讲述每一个号指定的故事情节。  
02打造画风一致的系列账号  
 画风保持一 致，背景保持一致，这样的矩阵运营可以极大提升品牌在平台上的曝光，公司品牌借此在旗下每个抖音账号中刷到了存在感。  
03 家庭自成矩阵，或塑造家庭人设  
 主要由家庭成员组成，视频内容背景设置为家庭场景，比如常以父女之间发生的各种搞笑故事为主。  
04 从一个爆款 IP，发展为细分内容  
 一个抖音号火了之后，尤其是个人属性较强的账号，不少账号会尝试建立内容，更细分的相关矩阵账号，并通过在签名区或评论区@小号 的方式为矩阵造势。  
3、做一个能挣钱的公众号  
 做微信公众号粉丝和引流方面前面介绍过了，主要是以自媒体平台引流为主。有了粉丝变现方式就有很多。接广告、流量主、带货等等。微信公众号的关键就是取决于粉丝，所以做微信公众号就要想的怎么涨粉。