微商导师 王九山与您分享知识、传递价值

增加微信粉丝的常规推广方式（上）   
上次预告了自己最近会写的6篇微信干货文章，其中有479个朋友都表示最想知道增加微信粉丝的手段。因此我就满足大家的需求，先跟大家分享“增加微信粉丝的常规推广手段”。虽然我写的是常规手段，只是站在我角度的感受，可能在一些才接触微信的新人里，一些常规手段，正好就是他不知道，但却是非常适合他目前的现状的，是他做微信粉丝突破瓶颈的求命稻草。  
  
如图：上次投票的最终结果  
  
  
其实微信不外乎就分了付费推广手段，免费推广手段（其中包含线上推广手段，线下推广手段）。今天就先跟大家分享免费的推广手段，而免费推广手段中，其中有2种是从有微信公众平台开始到现在都是公认最好的。  
  
1：通过优质内容，自然增粉  
  
可能大多数中早期做微信的人，特别是一个人默默做微信的人，都主要是通过发内容把粉丝一步一步做起来的。我知道好几个地方微信，最初期的粉丝就都是通过内容起来的。  
  
很多人会问第一批粉丝从哪里来的？如果是一个地方微信，你至少有很多本地微信好友吧？他们就是你最初的粉丝和文章的传播者，初期如果发布的文章，都是本地用户非常关心的，通过朋友圈传播下，也能快速病毒式的传播出去，然后就能给你的地方微信增加几百上千个粉丝，我知道不少地方微信都是这么做起的。  
  
相比别的地方微信，我自己地方微信前几千个粉丝并不是通过内容来的，但我后面的几万粉丝，却就是通过每天坚持发内容，让用户转发到朋友圈去影响更多的用户，从而我的地方微信每天稳定的增长粉丝，慢慢从几千涨到现在的几万甚至上10万粉丝。像地方微信，做互推的少，如果线下活动也没做，那主要就是通过内容自然增长粉丝。  
  
现在圈子里那些做广点通的质量大号，大部分的粉丝，也都是通过每天坚持发内容增长的。如果说微信里面最好的免费粉丝增长手段，那发布优质高的内容，自然增粉。肯定是排在NO1，通过这个推广渠道，不但增粉快，而且粉丝质量也是最好的。  
  
之前网上还有一款，号称能找到24小时内微信热门文章的软件，要卖3000元一套。如果这软件真的有那么神奇，能及时发现最优质最易传播的文章，相信这3000元很多人也愿意出。但听有个用过的朋友说，并不怎么样，因此没去再了解了。这个也间接也体现，能发现一篇好内容的价值。  
  
作为一个合格的微信公众平台的从业者，如何能原创，寻找，发现优质的文章，这是最基本的要求。就光这一样，能做到极致，现在也不愁，做不起一个高质量的账号起来。通过一篇好的文章，增加几百，几千，甚至上万粉丝的案例，都比比皆是。  
  
如图：一个没任何资源的新号，10天的效果  
  
  
这个截图是一个朋友今天刚发我的，说是一个新号10天的图文阅读效果，我之前以为是通过大号带的。但朋友告诉我没有通过别的资源带，就通过优质内容产生的效果。说明在现在的环境，一个新号也完全有机会就通过内容把粉丝做起来。  
  
2：通过找同类账号互推  
  
在微信公众号初期，那时候增粉的主要手段就是互推。那时候做得比现在更简单粗暴，经常就是群发文字内容，介绍一个XX账号，推荐粉丝关注，可以说当时的互推方式用户体验很差。但因为初期用户活跃很高，记得那时候我跟一个4万粉丝的账号文字互推一次，就能增加1万粉丝，互推的效率非常的高。  
  
后面内容中间页平台出现，在图文内容底部可以直接设置公众账号一键关注。这个时候互推的效果更是达到了高峰，用户体验也提升了。记得那时候都是发单条图文，然后引导到一个内容中间页，然后在文章底部会推荐6-12个账号。1个10万粉丝的账号群发一次内容，就能给底部的账号一共增加1-2万的粉丝。  
  
随着中间页平台被微信官方屏蔽，图文内容也不能直接跳转到第三方页面，加上2013年初官方打压大量互推的账号。在2013年很长段时间，基本上看不到互推的踪影，直到2014年初才出现了，现在的互推形式。  
  
也就是一次性找6-10个粉丝差不多的同类微信账号，然后会有个组长负责协调。比如有什么1万组，3万组，然后组长会编辑一条内容，里面就是介绍参与互推的6-10个粉丝的介绍。然后大家在群发多条图文的时候，就会在其中一条里推送这个内容，从而达到了互推的效果。比如10粉丝的互推，相当自己的账号有机会获得100万粉丝的曝光，自然就能增加更多的粉丝。  
  
如图：类似这样的内容  
  
  
  
通过这样的互推方式获取来的粉丝，针对性还是非常强的。毕竟需要用户不嫌麻烦，去复制粘贴搜索，如果用户对这个主题不敢兴趣，是不会轻易去关注的。  
  
但这种互推方式，现在效果明显不如以前了，最多只有2个月前一半的效果，可能因为太多人用这样的方式，普通用户已经审美疲劳了，已经无法吸引他们关注了。  
  
但是在今年初到9月份的时候，效果都是非常明显的。我们28推团队成员吴迪，在3月份的时候，多个账号加在一起一共就7万粉丝。但就通过这个简单的互推，从7万粉丝做到现在90万粉丝了。如果光靠发优质内容自然增长，想从7万粉丝增长到90万粉丝，可能性还是非常低的。  
  
很多人抓住互推的好时机，在这几个月的时间，都把微信粉丝翻了一倍都不只。只能说做微信推广，方法很重要，但时机更重要。但时机最好的时候，往往是不会有人出来公开分享的。  
  
3：大号带小号，资源推号  
  
这是很多大号普遍的玩法，这类要么是早期通过认证或者通过资源或者通过广点通等渠道让一个帐号快速获取了大量的粉丝。然后通过大号带小号的方式，也快速做起来一批微信帐号。  
  
比如在微信初期的时候，圈子里知名新媒体运营达人李岩有个叫“未满十八岁不允许关注”的帐号，很早的时候就被官方认证了。因为认证的先天优势，在微信初期的时候就获得了100多万粉丝。然后李岩就通过这个大号，拼命带自己的小号，那时候有一个高质量的大号，能轻松带起来了10来个有几十万粉丝的小号。  
  
后面因为官方政策的打压，因为内容的问题“未满十八岁不允许关注”这个帐号被官方封了。但这时候李岩别的帐号已经成长了起来，还是一样活得很滋润，现在还是某知名自媒体联盟的联合创始人。  
  
还有“奔波儿灞与灞波儿奔”这个帐号，是江苏某土豪今年才注册运营的，因为优质的内容，加上对方一直在广点通的投放，很快也获得了100万以上的粉丝，如果花大本钱就只做这么一个号，肯定还不是很划算的，但通过这个号，又免费带起了很多小号，自然又创造了更大的价值。之前“奔波儿灞与灞波儿奔”被官方禁言7天，可能就是因为在底部推荐了自己的小号，从而被官方惩罚了。  
  
还有类就是本身有强大的新媒体资源，比如有人人网，新浪微博大号。或者有一个人气很旺的网站。可以通过自身的资源，把用户引导到微信公众帐号上。比如常州化龙巷的官方微信，就是因为依托化龙巷这个人气社区，也让官方微信有了10多万微信粉丝。还有我认识的一个28推学员，之前和他聊了解到，运营有接近2000万的新浪微博粉丝，现在每天通过新浪微博能轻松给自己运营的微信号带去3000以上的粉丝。  
  
  
能用这两个手段的都是土豪或者有新媒体资源的人，如果你身边有这样的朋友，愿意友情提拔你一把，那就是非常幸运的事情了。  
  
其实不管是互推，还是大号带小号，都可以说是官方不支持的，但大部分时候官方是睁一只眼闭一只眼，因此还是很多草根继续使用着这2种常见的增粉手段。一般把总粉丝能做到几十万以上，想轻松带起一个1万-5万的小帐号，还是比较容易的。  
  
但用第三方资源推微信，却是官方最喜欢的，之前官方打压互推，就是不希望用户只是在微信内部流动，而是希望有更多有第三方资源的企业或大V，把他们现有的用户导入微信。就像现在很多传统媒体，都在宣传自己的官方微信，这也是微信官方最乐意看到的，相当于就是给他们做免费电视和纸媒广告了。在我看来，微信的品牌地位，就像苹果手机一样，每天都会有人主动给他们做口碑传播，做免费的品牌广告。  
  
  
4：运营草根红人个人号，带动公众帐号粉丝的增长  
  
这招比较适合地方微信，一开始地方微信增加粉丝很难。但做个私人号，通过定位等手段，如果自身的小号吸引人，会有很多本地的主动来加你，你也可以主动去加一些本地的用户。肯坚持，每天获取几十个本地好友不难，1个月，做几个拥有1000多好友的本地小号完全有可能。  
  
然后再通过这些本地小号，去分享本地微信帐号的内容，从而获得更大量的曝光，从而就增加本地微信的粉丝数。这招也是很多本地微信运营者在用的免费手段。  
  
我有个本地号，最初期的几千的粉丝，就是通过这方式来的。只不过那时候我是通过软件自动操作的，批量注册了几十个小号，然后用软件自动去定位增加好友，然后在朋友圈推荐自己的本地公众号。那时候一台可以给本地公众号增加200粉丝左右。只是后面微信官方加大了对此类软件的打压，因此现在还想用软件操作，基本上不太显示了。但是人工手动去每天增加几十个本地好友，还是能实现的。  
  
5：传统的论坛，微博等传统线上推广渠道  
  
很多全国号，特别是偏情色的搞笑号常用的手段。比如去一些热门贴吧，假装是一个美女，在上面晒照片，然后留下自己的微信号，其实是公众帐号，然后就会有些色狼跑来关注搭讪。  
  
但现在论坛这些都管理极为严格，想在这个渠道获得大量粉丝，需要很好的执行力，另外对宣传文案的把握要非常的好。如果能被版主删帖，还能吸引大量人关注，很考验一个人的推广能力的。曾经也听说有人在论坛推广的成功案例，微信初期我自己也尝试过，但没坚持下来，效果一般。  
  
相对来说，没有任何资源背景的纯草根更适合1.3.5这种低门槛的推广手段，通过1.3.5获得一些基数粉丝后，然后就可以2的互推手段，进一步扩大粉丝数。  
  
今天介绍的主要是不花钱的增粉手段，当然这方式并不是适合每个阶段的人。如果你愿意花点小钱投资推广微信，那就期待我下一篇文章“增加微信粉丝的常规推广方式（下）”。

**你是否想对接知名微商导师大咖？**

**你是否想购买全国的大型微商大会门票？**

**你是否想合作全国的微商展会展位？**

**你是否想学习微商操盘手的课程？**

**你的团队需要成长裂变？**

**你是否需要全网引流与粉丝裂变？**

**你的模式是否健康合理？**

**微商的六大风险和三大死穴你有没有中枪？**

**你微商之路遇见瓶颈？**

请咨询：王九山老师13157997675

著名微商导师

微商全网引流第一人

万人迷微商联合创始人

微谷微商教育联合发起人

香港.世界微商中心控股.创始人

主讲课程：

《全网引流与粉丝裂变》

《微商操盘手的九大成功步骤》

《微信吸粉300招》

《微商团队裂变》

《微信群裂变掘金》

《微商小视频营销》

马上关注我朋友圈