

深圳线上社群运营经验

生成日期: 2025-10-27

作为平台方，怎么激励作者持续写作?怎么至短时间内拿到文章的发表权利?如何与作者建立较深度的联系?怎么围绕着作者周边去扩展领域?这一切的基础是作者不断的在平台发表文章，平台通过文章去了解作者，筛选作者，当平台文章供应量发生变化、或者某品类文章巨缺的时候，也能及时找到作者合作出稿子。所以作者群是平台内容得以正常运营的基础，和作者产生链接，给作者福利，激励作者产出内容，为平台夯实内容基础，从而借助内容带来的流量进行变现。当你在做一个社群的时候，有没有想好是为了什么?对于自己有什么利益?这个利益点能不能与用户的利益相结合，先让用户受益，再去考虑自身的收益。社群运营要注意以下四个方面。

深圳线上社群运营经验

也就是说社群是古而有之的，只是在微信和QQ等社交传播工具、星球和千聊等社群运营工具普及后，社群关系链更容易进入了人们的视野里，弱关系链也更容易建立了，社群也就在2016年开始火了。如果非要给社群一个概念，我比较认同的概念是“社群就是一群人去共同做一件事。”比如近期有一篇文章比较火，它是3个月，700付费用户，1000个UGC运营案例，到底是怎么做到的?这篇文章写的是一个叫“顶jian案例”的社群，我也是其中的付费成员，所以知道这个社群其实大家就是在做一件事：找出市场上值得反复研究的精华案例，从而研究学习。深圳线上社群运营经验社群运营就是客服吗?

社群拉新就是扩展弱关系。社群拉新的方法有很多种，常见的就是裂变营销。但是这个至多是术，是一种玩法。也就是具体怎么做的问题。这个讲过很多了，也就不打算再赘述了。既然社群是一种连接关系的存在，目的是为了形成社交关系。所以社群拉新就是不断地去扩展关系，当然在这一阶段的时候，彼此间的关系只可能是相对较弱的。线上社群和线下社群，至大的区别主要是载体的不同。线下社群以空间作为载体，而线上社群则主要以时间作为容量。所以才会有用时间换空间这样的概念，也是很多的互联网产品想要实现的目的：杀时间。再则，在流量红利过去的客观环境下，已经不存在一种玩法（包括被推崇的裂变营销）可以实现非常快速的流量增长了。那种一夜刷屏、几天裂变多少的历史级案例，一来在存量时代已经很难发生了；二来对于你来说，其实也没有太多可参考的意义（毕竟资源各方面都是无法比拟的）。

社群就像是一款产品，社群的生命从建立规则架构、邀请用户加入社群的那一刻开始，存活于日常的内容、活动的交替运营中，鼎盛于社群成员都获得价值，进而帮助社群自运营，衰落于变现转化率逐渐降低，入不敷出的后期，丧生于只剩下发广告和退群两个选择。据相关数据统计，大部分社群都到不了自运营的阶段，更是变不了现，只有不到8%的社群真真正正的变现了，我也曾经参与运营了影响人数过万人的社群，并写了复盘|还不是运营的那一年，做了几场覆盖10000人的社群项目。如何做好社群运营?社群运营的几个小技巧。

京咖会他们的获客是从做线上公开课开始的，他们围绕着京东电商运营的相关问题做公开课，吸引商家及电商类的运营来听课。随后将流量导入到公众号，然后持续更新京东运营的相关内容，内容的专业度较高，对于普通的京东商家而言，内容价值度较高，品牌信任度由此逐渐建立。进而更进一步的接近用户，建立京东商家微信交流群，然后同样是会发布电商早报，会解答疑问，会私聊调研群成员的店铺情况，慢慢的就开始做付费课程，随后将付费成员导入到京咖会付费社群。紧接着就是把课程和社群链接在一起，还会享有10天上首页的定制方案权利，诱惑度很足，价格对于京东商家来说也不贵，他们平时参加的各种课程是很多的，千元费用不在话下，就算现在社群名存实亡，也无人要求什么，只是有些许的抱怨而已。什么样的业务能力适合做社

群运营？深圳线上社群运营经验

在管理社群的时候，要把控社群的活跃度。深圳线上社群运营经验

社群虽然是说一直要爆发了，可直到现在渠道上来说，电商和传统线下渠道仍然是主力，社群与社群之间的竞争大多只是在知识付费和微商淘宝客等领域竞争激烈。所以做社群前，你是不是要思考下：你的产品和服务适合做社群么？你为什么要做社群？我们先来看了社群相比于其他渠道方式有什么好处，一个好的社群可以给我们带来什么？以往大多数产品的流量都来自于外部，百度搜索、头条系的信息流广告、腾讯系的社交营销广告，这些平台的用户都是大而全的，用户不够精确，并且很多用户是用完即走了，你很难和用户进一步发生黏性关系。深圳线上社群运营经验

广东银企科技有限公司是一家广东银企科技有限公司是一家以新技术、数字化服务为驱动的科技公司。公司通过敏捷开发、分布式架构打造“大前台、小中台”的创新业务运营模式，深度挖掘企业需求，充分发挥技术服务优势，对接银联、银行和微信资源接口，为企业提供高效、便捷的综合服务。的公司，致力于发展为创新务实、诚实可信的企业。银企科技拥有一支经验丰富、技术创新的专业研发团队，以高度的专注和执着为客户提供软件开发，企业微信，智慧考勤机，社群运营。银企科技继续坚定不移地走高质量发展道路，既要实现基本面稳定增长，又要聚焦关键领域，实现转型再突破。银企科技始终关注商务服务市场，以敏锐的市场洞察力，实现与客户的成长共赢。