

## 微信公众号靠什么赚钱 需要掌握哪些知识与技术 - 网创妙策

也有自己的公众号粉丝多了之后卖产品的，等等这些都是公众号赚钱的渠道。下面是我的公众号这几天的流量主收入。也有很多大咖的公众号粉丝超级多，他们就接私人广告，我的公众号偶尔也会接广告，赚私人广告费。谢邀说到微信公众号靠什么赚钱这个话题，我可能没什么发言权，因为我只是一个业余做微信公众号赚钱的90后女孩，也是看到别人做公众号赚钱了，闲着也是闲着就试试，没想到给做起来了，现在我的微信公众号一个月流量主收入一万多点。

有没有一些好的育儿微信公众号什么的？

关于育儿知识，我一般通过几个平台来了解一是APP类，比如宝宝树，妈妈网孕育等二是公众号暖暖妈爱分享北大硕士建的公众号，除了有小程序分享购物频道，娓娓道来，慢成长，父母课堂，儿童睡前绘本故事大全都是我经常逛的。三是今日头条，比如年糕妈妈医学毕业做自媒体的妈妈，尹建莉父母学堂都是比较好的自媒体育儿平台。

微信公众号靠什么赚钱？

谢邀说到微信公众号靠什么赚钱这个话题，我可能没什么发言权，因为我只是一个业余做微信公众号赚钱的90后女孩，也是看到别人做公众号赚钱了，闲着也是闲着就试试，没想到还给做起来了，现在我的微信公众号一个月流量主收入一万多点。晒张自拍，小小臭美一下微信公众号主要靠粉丝赚钱，最基本的收入就是来自流量主收入。对很多新手来说，可能不是流量主是什么，其实就是粉丝达到5000就可以开通流量主，开通了每天发的文章就带有广告，这些广告都是可以赚钱的。

也有很多大咖的公众号粉丝超级多，他们就接私人广告，我的公众号偶尔也会接广告，赚私人广告费。也有自己的公众号粉丝多了之后卖产品的，等等这些都是公众号赚钱的渠道。下面是我的公众号这几天的流量主收入其实做公众号赚钱说白了就是靠粉丝赚钱的。希望所有做公众号赚钱的人都能早日赚到第一桶金，特别是像我一样的业余选手，别放弃，没有资源可以找，不会了可以学，只要自己愿意去做，就一定能赚到钱的。

从事电商运营工作，需要掌握哪些知识与技术？

做电商，先别想着学什么运营，而是想着怎么端正态度吃苦耐劳，积极进取突出个

人价值，自然你的负责人会关照你否则，哪个团队你都呆不久，所以，你得体现出你在团队的价值我建议，你可以从纯电商小团队开始因为框架小活多，锻炼的空间更大，发展的机会就更高。大公司，基本岗位编制完整，你个才进公司的客服或助理跟班，很难接触深度让你收集数据，你就基本一天做文档的货，久了你自己都会觉得没意思，更厌烦。

新手阶段一般是运营助理/店长助理，需要学习的内容淘宝规则天猫规则搜索入口——自然搜索(默认人气销量)，付费入口直通车钻展淘客(辨别淘客链接)活动入口官方活动入口，第三方活动入口找词方法——生意参谋-搜索关键词，直通车-流量解析，下拉词，淘宝搜索明星款知识——你店铺的明星款(俗称爆款)知识xmind软件ps软件使用每日工作大概是基础推广——修改标题，优化上下架基础装修——自定义装修发布关联产品店招修改(美工不是随时等着你来用的，基础要会)基础客服——售前咨询售后处理竞争对手分析——竞争对手流量数据销量数据推广数据跟踪后台操作与管理——发布宝贝上下架宝贝等等数据软件使用——生意参谋生e经看店宝店侦探等当你成为了合格骨干，会流量优化单品打爆活动策划等，可以称为推广专员视觉进阶(海报字体)——方便指导美工单品打造爆款计划——制定计划直通车基础推广进阶推广——直通车计划优化，搞懂什么是战略性亏损，直通车在什么时候要赚钱淘宝客——论坛招募，招募书撰写，淘宝客分类与维护，淘宝客推爆款合作方案制定聚划算官方活动报名与策划——双11,618年中大促，38手机节淘金币天天特价第三方活动报名店铺活动策划

——主题活动，店庆，中秋聚惠等主题策划手机端活动视觉策划——区别与pc端的设计理念，参考小米官方锤子手机官网产品介绍你就懂了数据化诊断单品——诊断单品哪里出了问题，爆款跳失率高于75%就说明你的关联跟详情页做的不够优秀了，非标品类目爆款跳失率要控制在70%以内典型工作内容是标题上下架优化——基本功，只要淘宝搜索才有上下架权重，天猫搜索没有上下架时间权重，京东也没有直通车投放与优化——主力工作了，一个花钱又要帮老板省钱的工作淘宝客管理与招募——不可或缺流量入口之一官方活动策划与报名——单会直通车没用的，还要学会策划活动跟执行第三方活动策划与报名——单会直通车没用的，有些类目就是靠第三方活动打爆款，卡主类目入口的通过实战经验的积累，你可以掌握大局，会选品策划运营节奏活动计划执行计划，成为运营总监或店长，同样需要不断学习全店运营计划

——主推款利润款，形象款活动款规划，目标销售额计划知识点总结——总结知识带下面的同事，学会运营，学会布道，你教会别人，不会抢你饭碗的数据诊断店铺制定解决方案——每天早上开晨会知道昨天销售哪里出问题，制定解决问题方案全店运营节奏——双11预热测款预热新爆款策划节点等等钻展基础推广——钻展800w卖家，就1w卖家才在开，是上聚划算拉流量的一种补充钻展进阶推广

——钻展没有一部车，烧不出来技巧的创意钻展图打造

——好的钻展图，单次点击费用会变得很低直通车找款——寻找潜力款销量找款

——寻找引流款生e经选款——寻找搜索引擎喜好的款工作内容运营计划制定与执

行每日数据诊断制定解决方案晨会组织与监督团队工作分销招募管理分销kpi考核  
分销培训淘宝每季度甚至每月都在调整规则，作为卖家我们只能与时俱进不断研究  
最新玩法，如果你对我更深入性的淘宝运营实战干货视频感兴趣，双击屏幕支持我  
并私信学习，我可以发给你弟子班视频学习。