

实操：百度阅读精准引流和 QQ 群精准引流，日引千人

百度阅读引流

这种办法是在本人找书籍的时分发现的，原本也是尝试着做了一个下发现这种引流的办法可行，很少人在做。所以在这里也分享出来。

可以看到打开首页以后会有很多推荐出来的书籍，基本上都是付费书籍。

点开任意一本以后上面会显示评论的人数，以及该书籍的阅读数。我们主要是依靠评论的方式留下自己的信息在上面。

可以看见上图为该书的评论区。阅读量比较大，但是评论的频率不不是特别高，从时间间隔可以看到该书大概一天会产生一条，排序默认是按照最新排序评论时间排在前面来了，也有热门排序。大部分的热门书籍的评论跟上诉的差不多，有的一天可能多点也就几条。所以我们把自己的评论留上去以后基本可以维持几天时间不用打理。

用户在选择一本书籍的时候，除非是朋友推荐或者是自己已经了解过该书了。一般情况是会先看看书籍简介，以及书友评论是否值得去看。这个就跟在淘宝购物一样，先看详情再看评论。所以你的评论的信息就是在给自己做免费的广告了。

选择分类，关于人群的选择，可以根据他们看书兴趣大致把人群划分开来。找到需要精准引流的精准客源。这样你可以根据人群的不同设置不同的鱼饵了。

1.交友型

招募书友，评论引流

这种类型的评论基本上适用于各类读书人群，主要就是抓住你想要吸粉人群感兴趣的点。



分享型

免费分享给大家。

其他的也可以这样做，总之他假如要看这方面的书籍一定是对这一块有所需求的，你将他的需求缩小再提供这些需求，说不定就过去找你了。这样就达到了我们精准引流的效果，一定要有执行力。

目前来说，这个办法暂时还没见他人在做。选择好分类当前尽量选择热度或许销量较高的书，看的人多你的信息才有价值。

有时候百度阅读在清理，你只需要把自己的名字改成名称就可以，做到天衣无缝的精准引流

《QQ 群每天几十个人加入，普通人都能操作的人工玩法》

任何项目，我很喜欢人工玩法，既能留存用户又能让员工成长，成长对于员工和企业来讲，永远是排在第一位的刚需。

你可能有疑问，用软件不是更有效率？这里面有先后顺序，员工先掌握方法，软件就会变成强有力的辅助工具；如果直接上软件优化，团队永远不理解排名的逻辑。逻辑很重要，拥有强大的逻辑能力，换一个平台，团队照样能够做得出色，因为他知道从哪几个方面去研究和落实。

这里提前抛下一句话：下文可复制，要做多少个引流的 QQ 群你看着处理。下面直接上硬菜，如图：

我随便在 QQ 群搜索“网赚”两个字，细心观察你会发现：2000 人的群优先排在前面、群成员多的优先排在前面、后面才是 500 人的群 如果你更细心你会发现图里不是有个 2000 人的群排在后面？而且排在 500 人群的后面？是的，我在厦门搜索的，所以这里地域优先，排在 500 人的群后面的 2000 人群是北京的。

因此，你玩 QQ 群，首先最基本的：开 QQ 会员，组建 2000 人群。

疑问：刚建群我没法弄那么多人啊怎么办？几个小技巧简单说几个，因为大家做网赚的可能知道的多。比如每天上传点实用资料、其他渠道发一发留 QQ 群号码等，最有效的是由自带项目要求用户加群，做引导（设置一套加群的话术提高效率）。这些都不是核心的，也不是很需要探讨的问题，我这里说几个 QQ 群排到前面去必须注意的要点：

1、QQ 群排名的人工玩法，最好把群管理员设置满员，想一想，群管理那么多，是否后台有可能默认你的群跟“优质”擦边？

2、管理员的作用是啥？想清楚，因为既然是优化，一定跟你的关键词有关，记住：管理员永远是引导讨论的作用，群名称跟群讨论的内容越高度一致越好。

3、上面说到加群的话术重要（群功能=群名称），同样在群内引导话术同样重要，加群话术最好跟群内引导话术类似，保持一致，专注于一项。

4、活跃，永远是排名的优先选项，这里的活跃不单单指的聊天，还有功能使用的“活跃”等等，其实群聊机器人设置整套的关键字自动回复是一个不错的选择。

给看看效果，已经有两三年的时间没管，每天依然不停的有人加群：

看两张图就好，这是一块截的图，一分钟之内第二张图又有两个加群验证。

凑两千字好难，其实技术讲几句话就解决，再来解决一个问题：群管理需要满员？没那么多 QQ 号或人怎么整？

要么自己多整几个号，要么找几个大学生兼职？一个人整 10 个 QQ 群其实轻轻松松，只要话术准备好（已重复 3 次话术的重要性）。

每年都有很多人在做互联网营销，要靠这赚钱，难度是有但都有方法解决。有人一开始质疑我不会引流，最近都闭嘴了，懂的人自然懂。每个人有自己需要的针对性的粉，对于粉来讲也有自己的处理方式，我更崇尚沉淀式粉，叫淀粉。

网赚的坑如今越挖越多，有人掉进去发现金子，有人掉进去一无所获，核心原因是什么？你付出得还不够多，比如花的钱、测试的项目。接下来我继续和大家探讨 QQ 群排名的定位办法：

QQ 群依旧是一个引流的工具，不管它是红海还是蓝海，思考一个问题：关键词千千万，随你挑随你选，QQ 用户那么多，我就不信有人那么牛逼能够把你想到的关键词都做掉。当然我不是怂恿你一定要做 QQ 群来引流，这只是一个方式，经过上面这么一说，你觉得有用就蛮尝试：

先说关键词定位

这个很简单，以我的做法，我会用热点或趋势来作为我的群昵称（结合上面所述），毕竟最终都是为了引流：

1、 通过微博或者其他有效渠道找与你用户群体相关的热点（关键词），及时建群、弄话术；

2、 其他参照上面讲到的 4 点，依次照抄复制，如果可以的话，收点群费啥的也是可以。

最难搞的点

其实我刚开始摸索的时候很辛苦，为什么现在我能说普通人都能做？因为我直接告诉你我摸索的结果：最难搞的就是所谓的热点和趋势，我一说就不难搞——只说微博一个途径，特别关注行业权威（因为针对的都是你的用户），关注一堆，一发微博时，需要你第一时间记录或操作，然而这点比较累的是，“热点往往在后半夜”，做网赚的你们都懂的。

不小心又透露了个干货，知道的别吐，道理都懂。

正常一般可能也许一个群来引流就够了，我的做法都必须是精准粉，做泛粉的小伙伴，除非暴利，不然 QQ 群其实不做也罢。

简单提下成本：QQ 会员+兼职的人员成本（可有可没有，按照自己喜欢的方式来）

QQ 群排名的弊端在于：其实一点都不好玩，没什么意思，但是能见钱。移动端玩久了之后，我也渐渐对 PC 端失去兴趣。我知道很多人玩软件玩技术，玩法不同，其实有快有慢挺好，这个商业环境动静皆宜。

这就结束了，我可以交待看这篇文章的伙伴的一句话是：这不是思路，这不是思路，这不是思路，这是实操。

更多的引流玩法很多人靠自己，遇到我的时候就不用了。有很多人引流做得好但转化差，不是不聪明，而是你一开始就用软件操作，注意先后顺序，先人后工具。不熟悉每个流程的人，永远不会转化/变现。

完毕。

哦对了，一会你们不捧场怎么办，说下我一直坚持的很重要的一个观点，看有没有和我观点一样的朋友来撩一撩，互相启发启发智慧，终有一天可以一起得道发财。

我的观点，优秀的人都有一项自带技能：善于捧场。

有缘，再见。