

前脉脉高级运营经理：如何依靠和 100 个美女自拍做社群！

申伟 SHENWEI

10 年互联网工作经验，从 06 年开始先后在空中网，TOM 在线，搜狐，百度，脉脉公司负责编辑运营工作，现在为金融方向社群+社区产品阿尔法工场运营总监，负责运营渠道等工作，拥有丰富的社交社区社群产品运营经验。兼职猎头，帮助无数人求职成功，拥有旁人难以企及的人脉资源，人送绰号：互联网百晓生。

【从 0 到 1】

前脉脉高级运营经理教你：

「如何做好社群运营」

脸皮厚才 hold 得住社群

做社群的人，首先要适合做运营。性格要活泼开朗一点，外向，能去各种场合刷脸，刷脸的同时去圈人。沟通交往能力得比较强，比如说有一个理由或者认识了一个人，就能随时可以聊起来。实际上性格特别高冷的人，是很不适合做运营的。

这个我认为 80%可能是天生的，自身天然的感染力。那些越简单的反而越适合做运营，很多事儿不是刻意的去维护，其实是心态比较真诚，人家自然会感受到。

另外比较重要是知识面要涉猎得比较广，跟谁都能聊到一块儿，比如我去面试，一天最多面了 9 家，从早上 9 点到晚上，能够很快的跟人聊着进入状态。

从 0 到 1，如何运营一个社群

1、做社群第一步是要认识人，形成人脉网。

因为工作原因，本身就有很多人会加我，这是第一点。这其实是很多人都可以做到的，只是这个圈子可大可小的问题。

然后是运营本身偏客服，所以早期自己也会尽量多在社交上加一些好友，也不会在动态上做任何遮蔽。我现在微信好友大概 2000 人，入职脉脉以后一年加了 7000 多。

第二，刷脸，就是喜欢发东西，朋友圈是一个维系圈子关系很好的平台，我基本上会保持每天平均发 10 条，尽量提供多的信息，发自己的生活，友情转发，或者招聘和合作，会提供给我的朋友尽量有用的信息。保证一定的量和自己的活跃度。

第三，充分利用自己的资源，用心经营，很多朋友会来帮你。

2、和人脉建立强连接

和人脉建立强连接，第一就是要让我的人同化他，第二让他发生联系。

第一个，经常线下见面，这就是很好的一种方式。判断一些人适不适合自己的社群，从兴趣爱好需求各个方面来判断，然后把合适的放进自己的核心群里。

第二，当朋友发布了某种需求，比如招聘，比如求职，我在脉脉上可以给人家提供一些信息，这样就会给人比较深刻的印象，这个行为就是破冰。很多偶尔加上的人，或许根本不会聊天，可是我们提供了一些有用的信息，别人看到了或许回来找你，这样就建立了一个联系的点。比方说我在在行是一个行家，有人想注册的，我就可以帮到他们。

3、把自己变成一个利益的连接者

再打个比方，2015 年我给自己定的 CPI 是跟 100 个妹子自拍，之后很轻松的拍了 200 个左右。这就是一个策略，给自己贴上标签，塑造形象。脉脉最早我是得做匿名的，因为匿名，就是做内容社区，找 PGC、UGC，或者自己发布内容，后来 8、9 月份要做实名，当时我和同事就想，怎样能够让人记住？得给自己身上贴几个容易记住的标签，比如说 90 后创业者，比如说技术高手，像我就贴了一个是人脉吧，一个是美女。这样做的好处在于，大家一提起就知道我的存在，很多人可能没见过，但是他就知道，这其实就是往外传播的一种。

如何让一个群长寿

1、激活一个社群

社群的人员构成很重要。

比如我现在一个群差不多 170 人，安排两个副群主。副群主是怎么来的？谁约的次数最多让谁来，最好是一男一女。

这样的话相当于能分担一部分自己压力，而且这个副群主经常会换。还有大概 10 到 20 个之间的常年在群里聊天的人，那种好玩型的，他可以保持群的活跃度。

然后那些不活跃的，一个月不冒泡，就直接退群，要经常清理。

所以一个社群活跃，还是第一要掌握资源的交汇信息，第二是要找到一些独家的，别人没有的猎奇的东西。要有一个中心点，让大家都知道你是资源的连接器，横向之间有共同的资源交汇。比如说我跟全明星的 APP 创始人很熟，我经常放一些八卦，也会有很多人感兴趣。

2、分歧来了，用自己擅长的方式去维护

群里面总会有一些问题，群玩法的规则被打破，或者这个人自己心情不好，他们可能退群，那么我的处理方式比较极端。直接先踢掉，退几天再拉进来，简单粗暴，但是最有效。

3、建立裂变节点

我有个 170 人的群，构成大部分上是市场商务和运营的人，这些人本身就是资源连接者，有一个 94 年的小姑娘，微信群常年 5000 人。大二就开始创业，到现在已经挣了 200 多万，这种很牛逼。他们这样的人本身就可以连接更多的人，造成一个裂变效应。

4、让一个群自己有生命力

但是让一个群能有自己的生命，最重要的是不能什么事都自己来完成，比如说这个群 100 个人，不要所有点都要群主跟他们单线去联系，要形成网状，招人，租房，搞对象，所有的需求，一定要产生网状的联系，这样的话就有很强的联系就沉在这了。

而让他们产生横向连接，我要做的事情就是常年思考，不定期组织大大小小的活动，把这些都规划好。比如说，下个月我要过生日，我可以组织一个白羊座的聚会。那么我就可以把这个群里所有白羊座的人聚到一起。这样不仅提高活跃度，也是情感关怀。

小猎点评：

刷脸很重要！还好申伟大大长得帅！

以脉脉运营为例

2014 年 8 月的时候，脉脉出了一些群类似的功能，我当时做了很多百度的群、阿里的群或是传媒的群，活跃度一般。后来做了一个美女群，很多人都听过，基于这个群，10 月份就在线下做了一个 Party，但是这个 party 之后，这个群说话的人就很少，因为只有女生是说不起来的。女人之间是可以说的，但是可能是限于三五个的小 team。这个问题我后来也发现了。

接下来我就开始做进化。

早前我组织过一个唱歌的局，当时只有十几个人，做了一个活动群，活动结束后像很多微信群一样，基本上就放在了那个地方。可是接下来，我把这个群往美女群里导，形成男女都有的一个核心群。加上脉脉本就是互联网的，所以

大多数人都是互联网加文化传媒圈，不太需要以职业、兴趣爱好来区分。能很快融合。

之后再来确立些主题活跃这个群。

我很少用一个特定的主题来保持群的活跃度，有的话我的主题就是“约”。让大家线下约，这是一种方式。另外一种，我从脉脉上继续往群里加人，一直保持有新鲜的血液汇入。到了 11 月份，这个群的规模就已经到了六七十人。

其他时候会经常给他们做一些活动，比如 2015 年情人节的时候，我从那个群里选了 10 个单身的女孩给他们买花。然后让他们去晒图，发朋友圈。她们也高兴，对这个群本身的维护也很有效。

到 2015 年，我做其他活动，首先会从这个群体里找人，他们会响应得很快。这都基于线下活动的活跃。他们也成为我社群里面第一层的核心骨干。大概二十人，男女都有。发展到现在，没有我的时候，这个群还是能很好自己存活下来。