

# 企业如何玩转百家号选题

实现用户高效沟通

主播人:百度营销中心产品运营 樊文静

直播时间: 2020年4月7日 20:00-21:00

# 企业与个人的自媒差异

企业自媒体

个人自媒体

核心主旨

面向人群

内容表达

内容目标

打造企业、品牌形象

企业用户

不可太随意

实现商业价值

如企业知名度、用户量、产品售出

打造个人品牌

个人粉丝

表达更自主和自由

实现个人满足

如个人知名度、代言、带货

本门课程主要介绍企业自媒体在百家号做内容运营的选题技巧

百家号是由百度专为内容创作者打造,集**内容创作、发布**和变现于一体的互联网平台。百度APP、百度搜索等分发渠道影响亿万级用户。

# 选题是什么

传统媒体

选题是出版社(或期刊社)对于准备出版(或发表)的图书(或作品)的一种设想和构思,是编辑工作的基础。

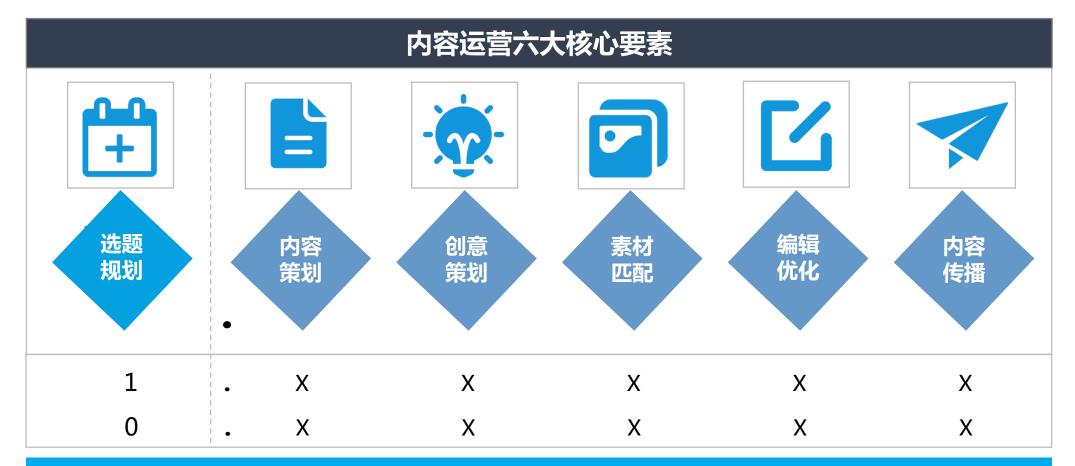
新媒体

选题是自媒体发表在数字媒介平台上内容的主题思想,是内容创作的前提。

而「企业自媒体」的选题,基于商业价值实现的目标,为新媒体选题赋予了新的意义。

完全没有商业价值的内容都是耍流氓

# 选题的重要性



### 选择决定努力

如果选题规划充分完成了(1),则后续的内容、创意、编辑、传播等均有非常大的意义;如果选题规划没做或没做好(0),则后续的所有努力都可能付之东流。选题的相关人群范围天然决定了内容阅读量的上限。

# 内容选题为广告主带来的收益



# 目录

**CONTENTS** 

- 1 选题爆款基因
- 2 选题实战解法
- 3 选题全路径总结



### 先来看一个例子



### 作者目标与号定位

机构作者,主营汽车养护类产品 百家号内容以汽车养护专业知识为主

#### 目标客群

有车或有购车需求一族,且对汽车 保养有知识及复购需求人群

#### 两篇选题差异

用户更关注经常会遇到的用车问题。

左图为机油相关问题(日常)、右图为车窗升降问题(偶发)





# 机器分发及用户认可度高的两篇内容

为什么这两篇内容阅读量可达50万、甚至80万?这些选题有什么样的特征?为什么选定了这样的选题?





案例来源:百家号「星车坊小沈」

# 我们从用户视角来看一下

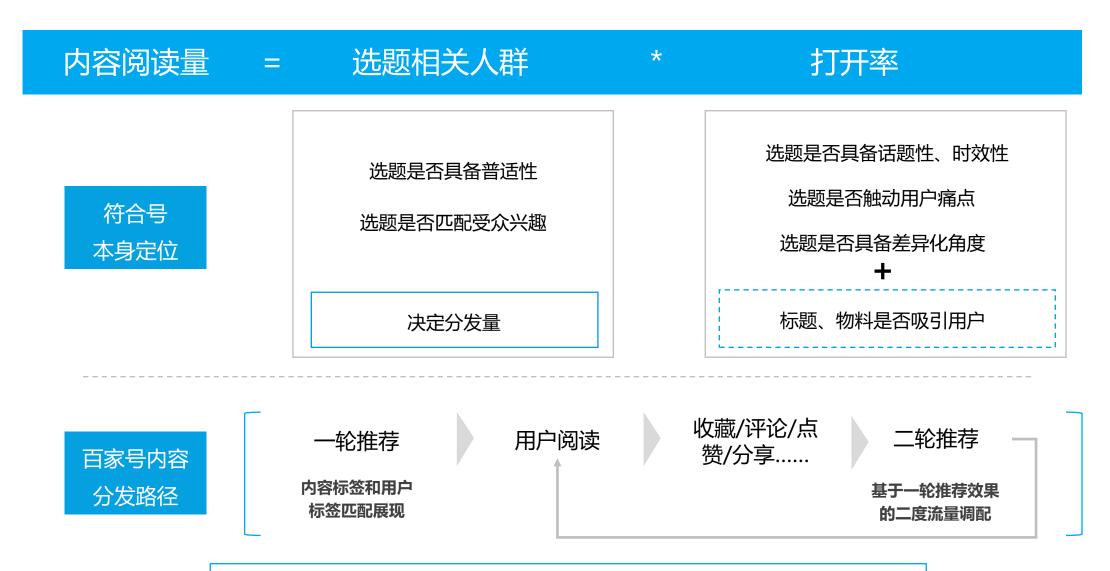






数据来源:百度指数

# 爆款内容选题公式



功欲善其事,必先利其器



# 选题前的两项准备

### 了解自己

通过明确自身帐号定位及 内容运营目标,找到适合 自己的选题行业类别

+

### 了解受众

通过分析企业/品牌受众特点、需求及痛点,找到与用户良好沟通的选题

找到适合自己的行业选题类别

找到与用户沟通切实有效的选题

# 选题前的准备-了解自己

### 找准帐号定位及目标

内容商业化

通过内容的生产及分发,积累对商业品牌或产品感兴趣甚至忠诚的垂直用户,在对品牌 无负向影响的情况下,通过内容实现商业变现。



翻译一下

( 说人话就是 )

用内容

吸引行业用户主动关注你

让用户喜欢你的品牌及产品

并自愿为之买单

明确内容定位与范畴

比如:企业是家装行业,那帐号定位就可以是一个非常专业的家装知识帐号,目标即在此品牌及此百家号上建立品牌认知与转化。

# 选题前的准备-了解受众

### 了解你的用户

### 自有数据看用户

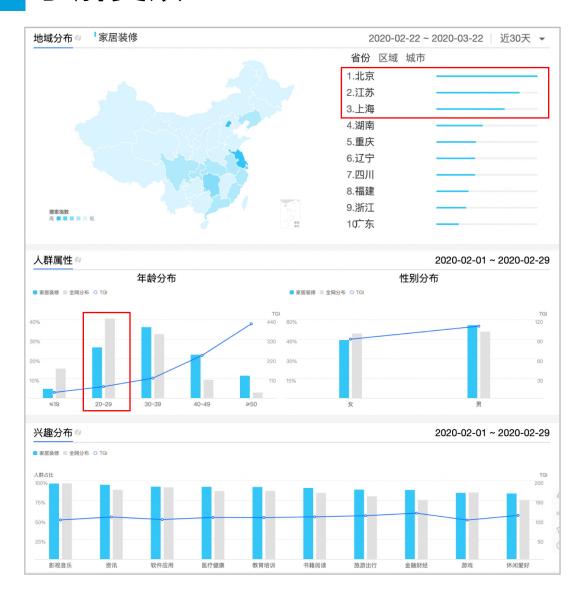
通过分析自身品牌沉淀用户资产,挖掘出消费者年龄、地域、爱好、家庭情况等共性特征作为参考。

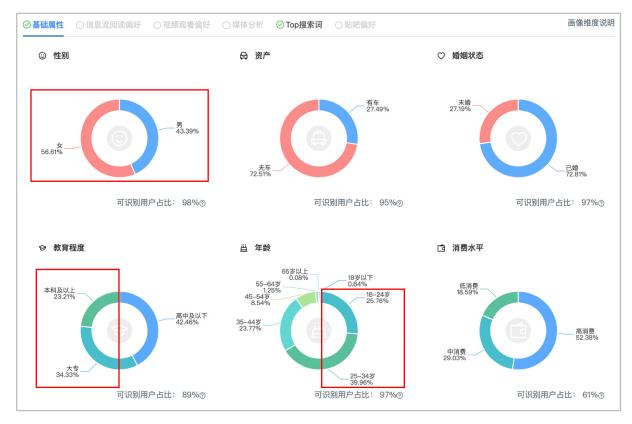


### 巧用工具看用户

参考百度指数、百度观星盘及相关报告对受 众与媒体进行分析评估,作为内容选题方向 依据。

### 了解受众-巧用工具查画像 百度指数、百度观星盘分析人群画像





以家装为例,90后跃升为家装主力人群,互联网家装女性用户持续增多赶超半数,近6成以上的用户受过高等教育;从地域上来看北京、江苏、上海三地的需求量最高。

百度指数: http://index.baidu.com/static/#/login

### 了解受众-巧用工具查需求 百度指数、百度观星盘分析需求与媒介



以家装为例,用户更关注家装设计、效果图、家居装饰、室内装修等信息,同时关注二手手表、美食、住房保障等信息。

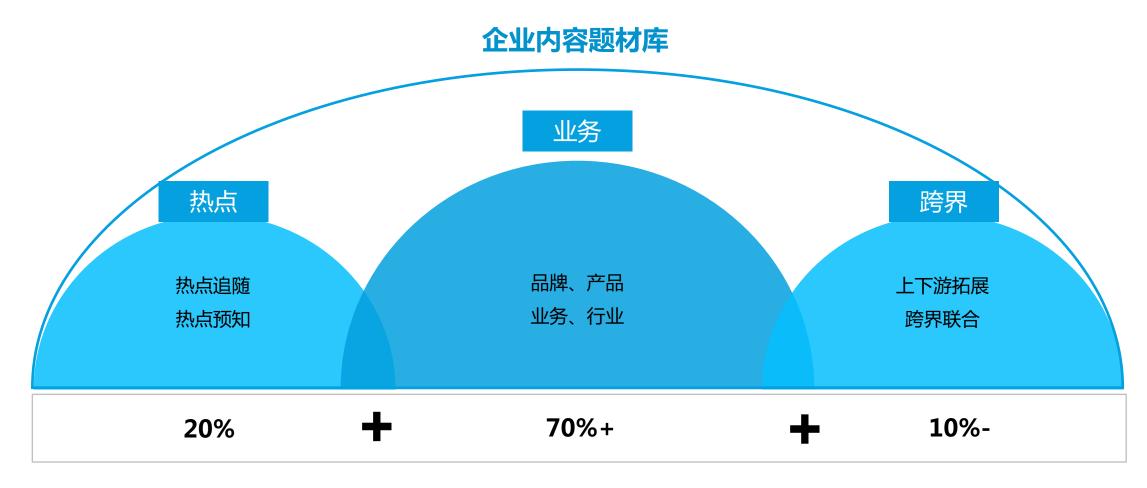
百度指数: http://index.baidu.com



家装用户也同时喜欢阅读健康养生、时事等资讯,且在搜索媒体路径中,从百家号进入的占比最高,达43%。故可选择百家号作为内容运营主阵地。

观星盘: https://cdp.baidu.com/static/#/login

# 选题三种方法:1主2辅 业务选题为主要用户沟通内容, 热点与跨界选题传播增粉



### 企业自媒体选题是为商业价值服务的,内容是载体,转化是目的。

企业的品牌及业务为主要内容构成,建议占比70%以上,行文及转化植入可以软性与自然,或通过配置组件挂载的方式来形成自主转化,同时配合热点、跨界内容吸引粉丝聚集并建立粉丝信任,建议两类内容占比不高于30%。

# 选题方法1-业务选题

业务选题

以品牌/产品/业务/行业类内容为主要选题,以品牌宣传、产品认知传递为主要目标,进而直接形成转化。

### 业务选题客户案例

权威的少儿英语教材有哪些? 少儿英语教材 大盘点







40阅读 0评论 2019-11-13 12:15



背新概念英语就可以提高英语?解锁新概念 英语的正确学习方式







12评论 12天前

俞敏洪: 坚持把新概念英语 背下来,我不信你还不会英...

357评论 9天前

已关注

俞敏洪: 坚持把新概念英语背下

了解过俞敏洪的人都知道,他这一生可以

说是充满了传奇色彩,从一个普普通通的 农民家庭到今天,这是因为俞敏洪 有着不

服输的那股劲,他本来的英语书面表达还

可以,但是英语口语却很差,为了学习好

英语, 他决定把之前的学习英语模式丢

弃,买了新概念英语,埋头苦背,一天可

以背上十几个小时的那种,一遍又一遍的

来,我不信你还不会英语



#### 业务关键字+竞品借鉴+名人

1、找一个相对安静的地方(图书馆);

2、在心里默背,反复背,多做标记;

3、背完了一册之后隔段时间就要复习一 遍;

4、跟读模仿,一周模仿一课,练习自己的 英语口语;

5、听写,网上下载英语录音,基础好的人 可以听一段写一段,练习自己的英语听 力。



点我免费领取少儿英语学习大礼包

#### 点击直接免费领取

价值388元少儿英语外教大礼包









☞ 阿卡索幼儿英语培训班 智能小程序

很多学霸都是背过新概念的, 也是因为听 取了很多学习英语爱好者的意见,而且俞 敏洪也表示说把新概念背下来对自己学英 语会提高很多, 所以大家才会用新概念去 学习英语,有了很好的效果,新概念1到4 **册的英语知识点**是循序渐进的,从日常英 语基础的水平再到文学水平, 大家都可以 找到适合自己水平的那一册和那一课,如 果实在不太理解,觉得自学吃力的话,网 上也有很多英语大神的网课讲解,学习起 来的效率会比其他的学习资料高出很多。

② 举报/反馈

#### 某在线英语教育客户:

采用业务关键字及竞品借鉴方法,内容阅读量从篇均20上涨至5000+,且产出一篇爆款内容阅读量达9w+,且小程序组件挂载带来的转化量也持续上涨。

模仿里面的口音。

# 建立自己的业务选题库



### 品牌心智

品牌美誉、品牌人设、品牌故事、品牌理念、品牌定位、明星代言



### 价值优势

产品价值、亮点、差异化优势、解决的消费者问题



终于装修<u>完工,还没入住</u>忍不住晒晒,全屋很大气,不做吊顶太实用







4.1万阅读 35评论 8天前



### 功能详解

型号、外观、设计、工艺、结构、材质、成分、功能、原理、课程、知识



她人生第一套新房,自己设计,效果还不错,等我有房照着装! 晒晒







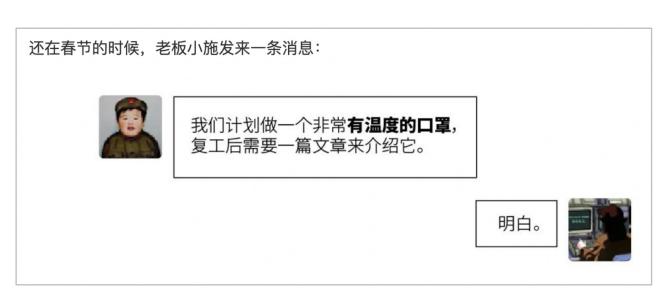
5万阅读 42评论 7天前

华为手环 4 Pro 记录你每一次怦然心动

### 使用姿势

使用条件、使用方法、使用体验/感受、使用步骤/过程、使用场景、辅助材料





### 售后服务

售后渠道、常见问题、售后流程、收费标准、耗材配件、注意事项、维护保养方法



第一次装修新房,花了40W,大家帮忙看看 值得吗?忍不住晒晒全屋







2.4万阅读 74评论 28天前

### 好评如潮

品牌口碑、产品评测、用户好评、权威奖项、公司荣誉



一不小心,做出了一部在央视少 儿收视第一的动画 一家四口幸福入住新房,全屋装修真心漂亮,电视墙很满意,晒晒!

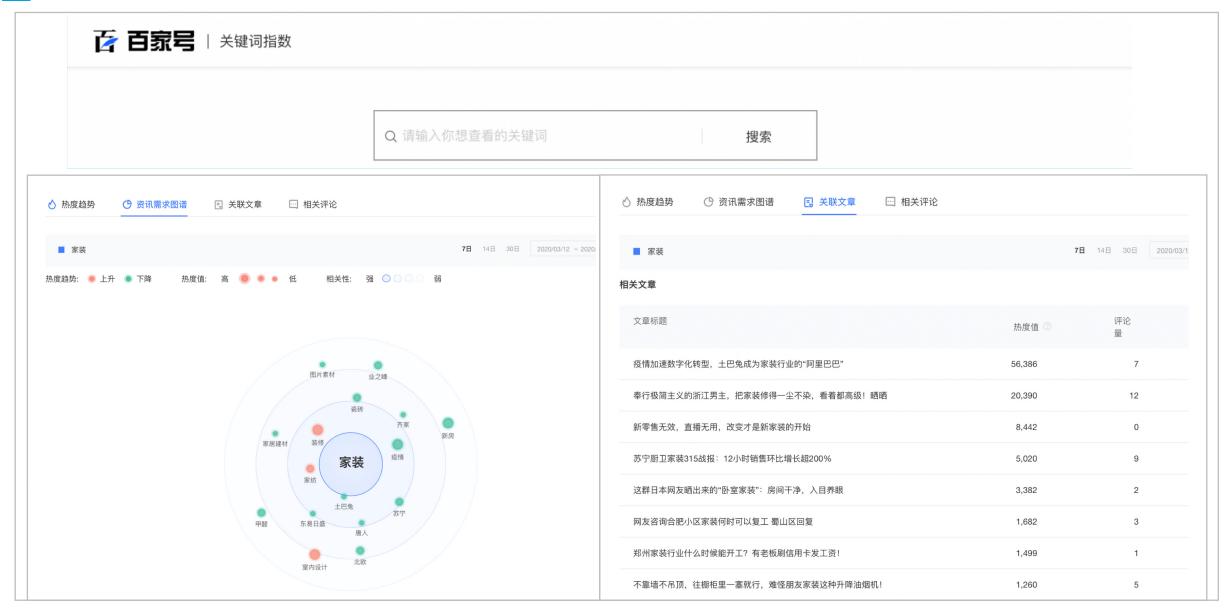






9.5万阅读 63评论 11天前

# 业务关键词参考工具 百家号-关键词指数



百家号-关键词指数: https://baijiahao.baidu.com/builder/rc/hotSpotNumber?aside=0&footer=0&hotword

### 竞品借鉴 帐号查找方法一:百家号聚合

### 竞品借鉴爆款选题





### 百度app内查找百家号作者路径:(右侧gif图)

- 1、检索行业或竞品关键词,如『家装』;2、切换搜索框下方tab至『用户』频道;
- 3、可上下翻页查找所需要的百家号。



# **竞品借鉴** 帐号查找方法二:百家号-百家榜(作者榜+内容榜)



百家榜: https://baijiahao.baidu.com/builder/bjh-activity/bjRank

# 竞品借鉴 帐号查找方法三:百家号-热点中心



百家号-热点中心: https://baijiahao.baidu.com/builder/rc/topicalEvents

### 选题方法2-热点选题

热点选题

借助热点自带的用户关注度,提升内容的阅读率上限

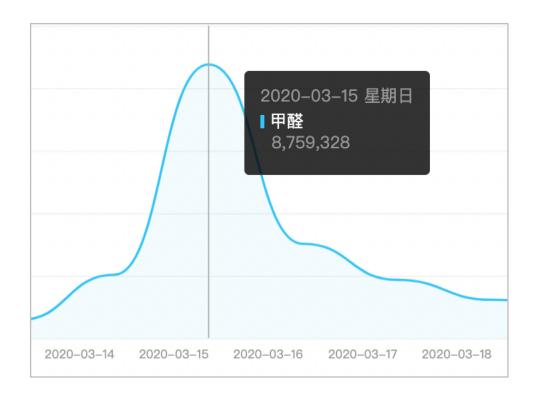
热点追随



热点预知

选题提取:热点关键词+内容定位+用户痛点/需求

例如:甲醛超标事件+家装+装修的安全性,可以作为一个热点选题



注意热点时效性(一般前3小时为黄金时段,

事件3天内为热度期)

同时注意避免过度消费引起用户抵触心理,

导致帐号或信息屏蔽。

注意热点甄别,要与帐号定位相符

### 热点选题-热点追随

### 热点追随

### 实时关注热榜工具,热点选题快人一步

**百度搜索风云榜**:实时热点、今日热点、风云时讯、娱乐、人物等各类网络热点。



**百度知道日报**:精选、发现等多类问答网络热点。



百度搜索风云榜: http://top.baidu.com

百度知道日报: https://zhidao.baidu.com/daily/

### 热点选题-热点预知

### 热点预知

### 参考并制作热点日历,热点提前知,选题早筹备



### 热点日历分类:

法定节假日:如春节、元旦、中秋等

特殊意义日:如情人节、七夕节、圣诞节、万圣节、各类纪

念日等

二十四节气:如立春、春分、芒种、清明等

商业节:如618、818、双11、双12等

此外,还可以参考演艺明星生日、体育赛事、各行业大会、

IP电视剧上映等

如刘德华60岁生日(2021年9月27日),完全可以提前预知

	百度2020年节点概览											
月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
节点	好运中国年	情人节	女神节	购车节	母婴节/520	高考季/618电 商节	出行季	暑期沸点	美酒节/房产节	国潮	电商节	百度沸点

# 选题方法3-跨界选题

### 根据受众兴趣延展选题

### 结合用户画像及兴趣分析,挖掘对应圈层的兴趣联合选题

如供应链上下游、跨品牌、跨品类内容选题,如奶茶用户也对蛋糕感兴趣、家装客户对健康比较关注等

RIO联合英雄墨水结合年轻人日常生活场景,借助"肚里有墨水, 敬你是英雄"传递品牌新主张。 大白兔携手气味图书馆围绕"来点孩子气"主题,推出快乐童年香氛系列套装,自带回忆杀,唤醒童年记忆。





# 选题综合案例:家装行业选题方法示例

### 用户画像及用户需求

90后跃升为家装主力人群,占比38%

互联网家装女性用户持续增多,占比52%

一、二线城市用户占比68%,三、四线城市占比25% 单身人群和已婚无孩人群装修比例上升

近七成用户受过高等教育,三成用户月收入超过1万元 毛坯房装修比例下降,旧房/二手房翻新、局部改造比例增加 七成用户装修预算超过10万,预算在20万以上的占比15% 简约、欧式、现代、中式风格排名靠前...

数据来源:北京商报、齐家网、艾媒咨询《2019中国互联网家装用户趋势报告》

### 用户痛点

需求不清 环节多,流程长 专业知识复杂难懂

选择障碍信息多、不透明

体验不佳 "一锤子买卖" 经常被坑



### 跨界题材

如房产行业,关注房产 行业用户下一步必然会 关注家装 家装潜在客户尤其关注 健康,家装与健康知识 结合也很有效

### 热点题材

家装行业与热点话题的关 联和影响,如当前疫情对 家装的影响,无法出门看 房,在家看房VR实景看房 等成为追捧,紧扣当前热 点给用户一些指导

### 选题综合案例-家装行业选题示例



# 选题人的自我修养

### 做一名有心人

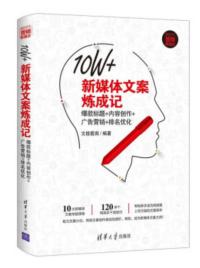
保持一颗发现的眼睛,随时感应选题素材,定期标签化整理

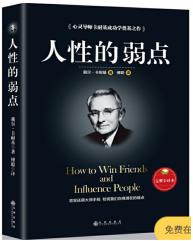
数据控	储物癖	心理大师
坚持大V/自我选题分析	建立自己的选题库	深入人性洞察
通过数据总结规律	选题使用的工具库	关注社会心理
适时测试验证效果	制作选题分天日历	掌握用户吸引力

# 内容运营持续学习

### 书籍推荐









### 百度内容学习平台推荐

### 百家芝士(官微)



### 百度百家号



# 0成本选题Tips

想要0成本完成选题?

参加百家号官方主题活动!

给你命题,直接开启创作即可!



# 百家号热门任务(百家号管理后台)



金芒计划 努力向上 耀眼争光 百家榜 见证影响力

#### 热门任务



#### 素人 逆袭计划

11天21小时后任务结束



### 发文无极限 热门

18天5小时后任务结束

春日心愿旅行地	热门
---------	----

19天5小时后任务结束

### 春耕创作大赛 热门

13天5小时后任务结束

#### 探店硬实力「热门」

13天5小时后任务结束

#### 时尚种草文大赛

6天22小时后任务结束

### 阳春三月, 你来发文 热门

13天5小时后任务结束

#### 非凡城市 泉在济南 济南

4天5小时后任务结束

# 百家号重点活动示例



### 【奖励及获得条件】

获得5积分: 获得推荐赢积分

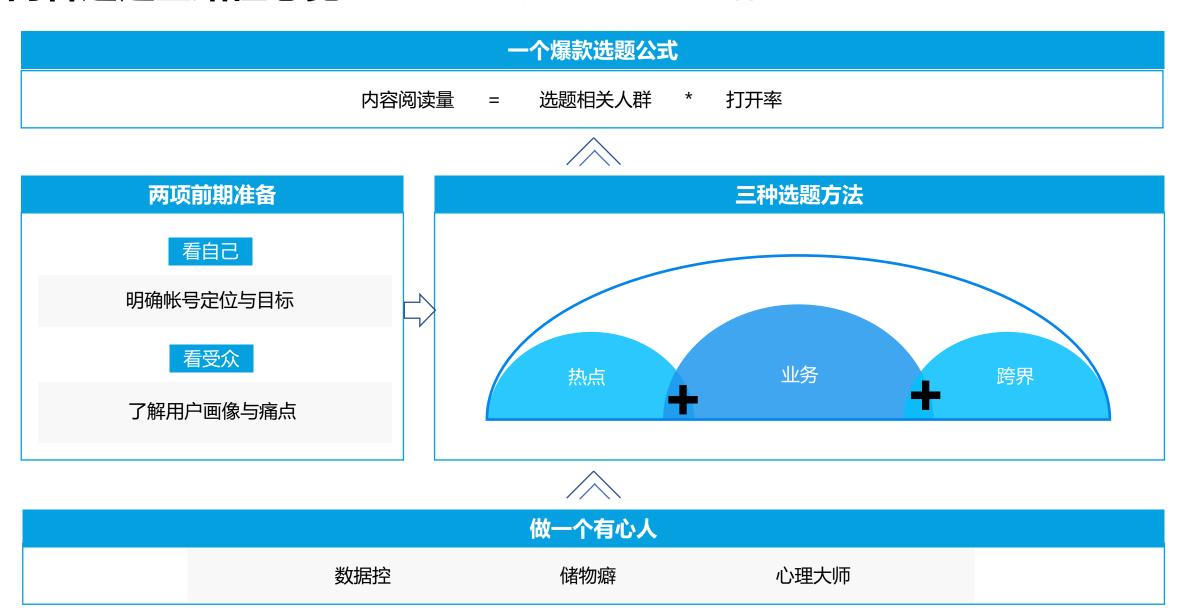
5万元现金奖励:成单量top50作者

受疫情影响,上亿南丰蜜桔滞销,为了更好地帮助原产地打开销售通路,百家号向各位创作者发起内容电商带滞销蜜桔活动,为你的优质带货内容,赋予另一个特殊的意义。即日起,只要发布助农、蜜桔的相关内容,就能在疫情期间为助农贡献一份自己的力量,让我们与农民伯伯们一起,共克时艰!

活动链接: https://baijiahao.baidu.com/builder/rc/stores/task/other/detail/655518?aside=0&footer=true



# 内容选题全路径总览 『1231』法 轻松搞定商业内容选题



# 百家号主页升级预告

上线预告:预计2020年4月8日开放申请通道!

### 升级点:

①增加跳链配置:品宣区可配置基木鱼托管页、活动H5、

### 官网等

②增加跳链及功能配置:底bar可配置基木鱼托管页、百科、 官网等跳链,同时可配置拨打电话、小程序等转化功能

### 更多亮点功能持续升级中!

托管页 x 百家号 x 小程序 打造你的百度私域阵地!

### 百家号新主页



# 【百度营销中心】百家号



百度营销中心 百家号

可以关注【百度营销中心】百家号 掌握第一手百家号升级信息



# 感谢观看