

斜槓致富



亨利溫

個人品牌顧問
高效習慣教練

以 IG 經營打造個人品牌，實踐多元人生目標



IG 經營年收百萬

8 大獲利模式深度解析



6 萬追蹤實戰筆記

完整自媒體經營策略

歡迎來到【斜槓致富】IG經營實戰攻略簡報

在這份攻略簡報中，為了方便你吸收所有的教學，並轉化成你馬上可以應用在自媒體、個人品牌經營上的行動方案，我會用「故事」、「觀念」、「技巧」、「練習」共4種提示，來特別讓你知道，你現在正在閱讀的內容是什麼分類，以及該如何應對。

故事

不用特別做筆記。

觀念

記下喜歡的金句。

技巧

專心寫下筆記。

練習

會按照順序加上編號，例如練習 1、練習 2、請務必排入待辦清單執行。



我是亨利溫，你的 IG 經營變現教練。

此份簡報中所分享的，是我自己經營 IG 超過 3 年半、從 600 追蹤到 6 萬追蹤，期間閱讀超過 100 本書、演講超過 150 場、透過 IG 收入將近台幣 200 萬的經驗與知識的精華整理。

這份簡報希望能幫助你，成為有「創業家」思維的「創作者」，讓你不僅是將社群媒體當作建立個人品牌、宣傳產品的管道，還可以居中掌握商業洞察、企業經營、品牌管理等實戰技巧。

我的IG經營主題

行銷文案技巧

斜槓經營知識

個人成長思維

目前規劃一週 3 天更新，閱讀完簡報
之後，也可以持續從這裡吸收新知！



399 貼文 **6.1萬** 粉絲 **580** 追蹤中

亨利溫 | IG 經營 x 自我成長 x 斜槓職涯
數位創作者
台科 MBA 軟體業品牌行銷經理
個人品牌經營顧問、高效習慣教練
陪你實踐自我成長，打造斜槓人生 ✨

- 💡 社群行銷 | #行銷力加溫
- 👤 個人品牌 | #斜槓力升溫
- 📖 自我提升 | #成長力增溫
- 💰 致富財商 | #理財當溫拿

#亨利溫 ig 經營實戰攻略簡報
運用變現法則，賺取斜槓收入
掌握個人品牌、內容行銷技巧
翻譯年糕

🔗 斜槓研究所 • portaly.cc/henrywen

IG經營簡報 每週習慣 早起溫書 4 高效習慣課 成長秘訣



簡報大綱

Chapter. 1 第一章

8 種 IG 賺錢方法深入分析

P.006 – P.175

賺錢方法第 1 種：舉辦演講

P.006 – P.026

賺錢方法第 2 種：顧問諮詢

賺錢方法第 3 種：長期陪跑

賺錢方法第 4 種：社群代操

賺錢方法第 5 種：業配合作

賺錢方法第 6 種：團購合作

賺錢方法第 7 種：商品販售

賺錢方法第 8 種：線上課程

章節內容總結、練習題整理

未開放試閱

簡報大綱

Chapter. 2 第二章

IG 個人品牌定位與經營技巧

P.176 – P.325

從600到6萬追蹤的經營故事

P.027 – P.048

個人品牌經營主題挑選

個人品牌三元素與定位策略

IG帳號版面與內容策略

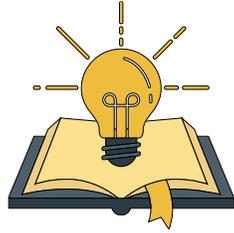
魅力社群文案寫作技巧

自媒體經營高產工作法

章節內容總結、練習題整理

最後的隱藏獎勵

未開放試閱



Chapter. 1 第一章

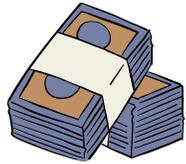
8 種 IG 賺錢方法深入分析

為了幫助你從學習開始，就建立未來能夠賺到錢的「商業思維」，我會依序拆解我自己有做過的 8 種 IG 賺錢方法，分析背後的邏輯、步驟、策略，讓你邊學習邊思考，怎麼去提升自己目前的個人品牌變現能力，或是從頭開始建立一個具有商業潛力的 IG 帳號。

觀念

賺錢的前提，是建立在「**價值的交換**」。例如你買這份簡報，是因為我能提供教你經營 IG、賺錢的價值；品牌買我的 IG 版面做業配，是因為知道我能提供媒體價值，介紹適合品牌的消費者去購買他們的商品。

練習 1：思考你現在的分享、服務、經驗、技能，能夠為誰帶來價值？



賺錢方法第 1 種：舉辦演講

故事

我人生第一場因 IG 而生的演講，是在 2020 年，IG 快速從 1000 漲到 1 萬的過程中，世新大學的媒體傳播系邀請我去進行分享。

當時我記得拿的講師費是 1,200 元 X 2 小時，非常高興，算是經營 IG 一年多以來，第一筆靠努力賺到的收入 (不過後來才知道，當時我的時薪，算是大專院校體制內，外聘講師的偏低等級XD)



要選擇以「演講」來賺錢的話，可以再往下細分成 3 大類。

1. 普通邀約

來自大專院校、政府機構，可以定義為體制內的單位進行的邀約。

因為這些單位有特定的規章需要遵守，所以講師的鐘點費範圍只能落在 800 – 2,000，基本上我 IG 追蹤破 2 萬之後，接到的邀約時薪都是 2,000，然後一般一次演講會進行 2 小時，所以一次演講就是 4,000 元的收入。**僅有極少數個案能突破 2,000元 / 2小時的套餐。**

在初期變現方式少的時候，我會大力推薦可以多接這種合作，雖然薪酬不高，但演講的口碑不錯的話，這些單位的承辦人員(學長姊、職員)都會彼此互通訊息，於是很容易出現其他學校、單位也來邀約你，或是直接跟你續約下一學期的活動、課程等等。

要選擇以「演講」來賺錢的話，可以再往下細分成 3 大類。

2. 特殊邀約

來自企業、私人團體、進行高品質、高客製化的演講需求。

這種邀約的時數、談價空間就非常彈性，基本上很考驗你如何呈現價值、替對方規劃適當的演講內容，具體的談判技巧我後面補充，這些先列出幾個我接過很酷的特案：

- 教在外國旅居的台灣人，用中文/英文在 IG 上介紹在地景點：**1.5小時 / 1.2萬台幣。**
- 從台北到高雄，開 8 小時的線下工作坊，教IG經營/文案技巧：**8 小時 / 2.4 萬台幣。**
- 觀察團體玩解謎遊戲的合作狀況，結束後延伸管理議題教學：**11 小時 / 2.2 萬台幣。**

要選擇以「演講」來賺錢的話，可以再往下細分成 3 大類。

3. 自行舉辦

針對自己有經驗的議題、結構化裡面的知識和技能做分享。

這種的訂價跟內容規劃，比起第 2 類又更加複雜，要考慮到如何販售？在哪裡販售？要賣多少錢？怎麼宣傳等等。

我 2021 – 2022 年，主要在「活動通」這個平台上進行販售，借助平台流量宣傳，**2023 年起則轉回自己架設的平台上販售。**

2021

- 九月 27 關鍵8小時，打造IG經營全戰術，從0開始實踐高互動、高成長個人品牌行銷
■4 線上活動
- 九月 15 關鍵8小時，打造IG經營全戰術，從0開始實踐高互動、高成長個人品牌行銷
■4 線上活動
- 八月 24 關鍵7小時，打造IG經營「齊」戰術，從0開始實踐高互動、高成長個人品牌
■4 線上活動
- 六月 26 關鍵7小時，打造IG經營「齊」戰術，實作社群行銷 & 品牌文案策略【亨利溫6月場】
■4 線上活動
- 四月 17 關鍵7小時，打造IG經營「齊」戰術，實作社群行銷 & 品牌文案策略【亨利溫4月場】
📍 台北市
- 三月 27 關鍵7小時，打造IG經營「齊」戰術，實踐高互動、高成長個人品牌【3月底加開場】
📍 台北市
- 三月 07 關鍵7小時，打造IG經營「齊」戰術，實踐高互動、高成長個人品牌
📍 台北市

2022

- 十月 29 好習慣養成工作坊，提升時間管理、計畫完成率，有感實踐自我成長 | 10月場
■4 線上活動
- 九月 18 好習慣養成工作坊，提升時間管理、計畫完成率，有感實踐自我成長 | 9月場
■4 線上活動
- 八月 20 好習慣養成工作坊，提升時間管理、計畫完成率，有感實踐自我成長 | 8月場
■4 線上活動
- 七月 17 好習慣養成工作坊，教你學會目標設定、計畫制定，打造自律體質 | 7月場
■4 線上活動
- 六月 11 好習慣養成工作坊，教你學會目標設定、計畫制定，打造自律體質 | 6月場
■4 線上活動
- 五月 11 關鍵8小時，打造IG經營全戰術，實踐高互動、高成長個人品牌行銷
■4 線上活動
- 二月 19 關鍵8小時，打造IG經營全戰術，實踐高互動、高成長個人品牌行銷
■4 線上活動

技巧

該如何開始用「演講」賺錢？

1. 普通邀約

來自大專院校、政府機構，可以定義為體制內的單位進行的邀約。



在還沒有人邀約你的時候，可以主動寄信給你以前的學校、系上、社團，或是政府的教育部、青年局單位，表示你很樂意「無酬演講」，藉此鍛鍊你的演講技巧、累積作品集、締結人際關係，就算頭幾次沒有收入，但隨著**你在社群曝光你很夯、很多演講合作**、加上口碑不錯，**獲得承辦人員的轉介紹**，就可以慢慢打通這條路，獲得更多邀約、累積更多經驗。

技巧

該如何開始用「演講」賺錢？

2. 特殊邀約

來自企業、私人團體、進行高品質、高客製化的演講需求。

經營社群



撰寫特定領域的知識型內容



先舉辦自己的講座

要吸引特殊邀約比較困難一點，你必須真的很有料，而且有確實的作品跟經歷。以我來說，我是在分享超過 50 篇以上跟行銷、文案有關的內容，然後開過幾次自己的工作坊之後，有我的讀者上過覺得太精彩了，再回頭去請公司邀請我去特別為他們舉辦演講。

所以我建議，**我們以 1 => 3 => 2 的步驟，來逐步解鎖演講的服務**，會比較適合，你也比較有經驗跟能力，可以駕馭客製化演講時，現場的多元提問和狀況。

技巧

該如何開始用「演講」賺錢？

3. 自行舉辦

針對自己有經驗的議題、結構化裡面的知識和技能做分享。



假如你是對自己比較沒自信的人，或是不好預期你 IG 粉絲的報名狀況，建議先以免費或是低價(50元-200元)的價格，來做舉辦。對初期的你來說，**完整走完一個，從宣傳、販售、籌備、演講、回饋優化的過程，是最重要的事情**。另外，利用社群調查，可以很好蒐集與規劃演講主題，比如我的「IG課」、「文案課」、「習慣課」，以及之後的「演講課」、「進階個人品牌課」，都是從讀者的敲碗中誕生的。

技巧

舉辦演講，要注意哪些事情？

別人邀約

報價：除非有特殊的目的（比如我受邀去 Google 演講時，其實根本不在意有多少錢，重要的是這個經歷！）否則我建議，你可以嘗試從 2,000 元時薪開始去爭取，一來這是一個還不錯的業界標準，二來是別人來找你時，其實就已經肯定你的能力或是名氣，你要先對自己有信心，別人才會對你更有信心。

談判：先詢問對方，講座的目的、人數、背景資訊，然後「客製化」的提供建議，藉此展現**你能為對方提供的價值**。例如 8 小時的客製化講座，我單價就從時薪 2,000 爭取到 3,000，主要是我強調，可以在一整天的過程中，特製實際的「練習表單」，讓學生都能有具體產出，提升學習效果，藉此增加我的報價。

技巧

舉辦演講，要注意哪些事情？

器材：去到別人場地演講的時候，還有幾個很重要的事情要確認：

1. 投影設備是否要自己準備，自己準備的話，要注意是否有轉接頭等線材。
2. 簡報筆是一個非常重要的輔助工具，對方沒有的話建議自己準備。
3. 簡報是否要提供給學員？因為我的簡報含金量很高，我通常會強調並非無償提供，並當作額外加價、或舉辦限動分享心得就送簡報的活動籌碼。
4. 當天演講是否錄影？一般邀約單位都會希望能夠錄，然後他們會說只存放於自己的平台供學員做複習，我通常是持人性本善的心態答應，如果你比較擔心的話，也可以邀請單位跟你簽訂一份協議書。

別人邀約

技巧

舉辦演講，要注意哪些事情？

售價：前期演講的定價，我建議除了0-200元的類免費體驗之外，也可以慢慢從單價 500 元上下、時長 1.5-2 小時以內的方案開始規劃。

自己舉辦

一來是這樣的定價，對於任何受眾群來說，都還算是低價、好入手的方案，對於前期變現的創作者來說，比較不會承受太大的銷售目標、以及粉絲花了高價入手產品，卻品質不合預期的壓力。

二來是在演講的製作成本、宣傳成本上，我們比較好管理，並能夠敏捷的透過多場小型演講，收集粉絲回饋、進而優化、更有信心的打造更進階的產品。

技巧

自己舉辦

X 比較不理想的狀況：

投入 50 小時準備演講 (時間成本算 50,000)

預設賣 1,500元 (希望賣出100堂, 實際賣出10堂)

損益： $15,000 - 50,000 = - 35,000$

O 比較理想的狀況：

投入 10 小時準備演講 (時間成本算 10,000)

預設賣 500元 (希望賣出100堂, 實際賣出30堂)

損益： $15,000 - 10,000 = + 5,000$

從賺到小錢、累積珍貴的實戰經驗開始，逐步優化、精進演講品質、提高售價，這樣風險比較小。

技巧

舉辦演講，要注意哪些事情？

成本：舉辦一場演講的衍生成本與準備，有幾點我們要特別注意：

- 1. 場地**：一般 20 人到 30 人的場地，每個小時差不多是 1000 - 1500 間，我自己主要會以 **小樹屋** 當場地，除非有更正式的需求才會找商務中心。
- 2. 行政物品**：現場用學習單、簽到用的紙筆、消毒用的酒精、如果有分組活動，準備名牌等等也都會產生成本，特別這些一開始沒經驗的話比較容易遺漏。
- 3. 演講用品**：例如簡報筆、自備 HDMI 轉接頭、Mac 的轉接線材等等，事前租場地的時候記得一併確認好現場哪些用品是有的，哪些要自己準備。
- 4. 小幫手**：協助你處理簽到、分配組別、活絡氣氛、拍照記錄等工作，無論是線上還是線下演講，多請一位小幫手從旁分擔行政庶務，幫助非常大！

自己舉辦

技巧

主題： 以下是我建議各領域自媒體經營者，都可以嘗試的演講主題方案：

自己舉辦



主題讀書會

由你主介紹幾本書，並準備練習題，給與會者交流、討論的時間。
籌備難度：**低** / 銷售難度：**低**



經驗交流會

主要分享比較跟你職業、生活有關的經驗談，比如營養師、律師如何斜槓？
籌備難度：**中** / 銷售難度：**低**



專業技能課

與你的自媒體經營、專業有關的實戰技巧，讓與會者有具體能力上的提升。
籌備難度：**高** / 銷售難度：**中**

總結： 賺錢方法第 1 種： 舉辦演講

1. 普通邀約

來自大專院校、政府機構，可以定義為體制內的單位進行的邀約。



2. 特殊邀約

來自企業、私人團體、進行高品質、高客製化的演講需求。



3. 自行舉辦

針對自己有經驗的議題、結構化裡面的知識和技能做分享。



舉辦演講，要注意哪些事情？

別人邀約

需要注意：報價、談判技巧、器材

先詢問對方，講座的目的、人數、背景資訊，然後「客製化」的提供建議，藉此展現你能為對方提供的價值，並確認當天演講的器材、會不會錄影等。

自己舉辦

需要注意：售價、營運成本、主題

前期演講的定價，我建議除了0-200元的類免費體驗之外，也可以慢慢從單價 500 元上下、時長 1.5-2 小時以內的方案開始規劃。

觀念

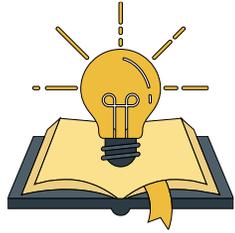
有時候粉絲想參加你的演講，不只是想學習你的「專業和經驗」，也有想和你本人「交流與互動」的期待，因此演講的流程，除了你自己講之外，規劃讓與會者可以表達意見、小組練習、分享觀點的時間，可以讓整體活動氛圍更棒！

練習 2：如果從相對簡單的「主題讀書會」或是「經驗交流會」開始舉辦演講，你覺得自己有哪些書單、經驗是可以整理出來分享的呢？

Chapter. 1 第一章總結

8 種 IG 賺錢方法深入分析

在這一章，我們一共深入探討了 8 種 IG 賺錢方法的原理、方法，以及重點注意事項，請特別注意的是，這中間包含了許多商業、營運的知識和思維，同時也跟我們在下一章要探討的個人品牌定位、內容策略、文案技巧有很大的關係。當你先了解這個世界的錢是怎麼賺的之後，就可以「**以終為始**」的去檢視、設定自己經營自媒體的方式，擬定出更具有「變現價值」的經營策略。



Chapter. 2 第二章

IG 個人品牌定位與經營技巧

無論你是還沒開始在IG經營個人品牌的新手，還是經營了一段時間，陷入瓶頸，想尋找新的突破方向的經營者，都可以透過這個章節，跟著我的故事和精煉出的心得，完整瞭解重要的經營心態、技巧和觀念，幫助你打好厚實的基礎，讓你找到自信、方向和動力在IG上經營自己，打造屬於自己的個人品牌，實踐自我成長與斜槓人生目標！

觀念

當你開始做自媒體經營個人品牌，可能很容易將「變現」當作唯一或是最重要的目標。然而這樣的想法，可能會讓你忽視了其他更重要的事情，例如長遠的經營規劃、自我的學習成長以及享受經營過程中的滿足和快樂。

如果目標只為了賺錢，很容易在前期經營成效不彰，或是數據表現不好的時候，失去熱情與動力，相反的，如果專注於能力成長、用心加強品牌特色與做出差異化，那麼隨著你內容品質和口碑的提升，賺錢機會自然會出現在你眼前。

練習 10：嘗試思考看看，除了「錢」，有沒有其他的動機和目標，是吸引你開始想要經營個人品牌的原因？把這些理由都寫下來吧！



從 600 到 6 萬追蹤的 IG 經營故事

故事



2019/7/1



2023/3/30



我經營了IG 差不多快 4 年的時間，一開始的動機很單純，是因為「失戀」後，想要找一些能自我提升、改變生活的事情來做，幫助我成為更好的人，遇到下一個更好的對象。正巧 2019 年「斜槓青年」這個詞很紅，而自媒體算是簡單好上手的一種斜槓項目，就想說趁著讀研究所前的暑假，來實際做做看會有什麼成果。

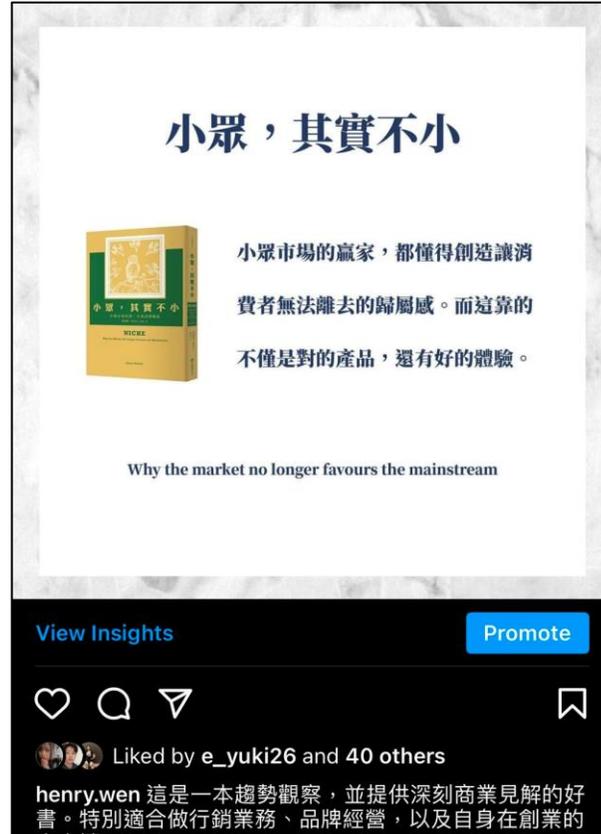
故事



當時並沒有仔細思考自己的定位，只是朝著能讓自己變得更好的方向經營，所以我寫的內容，都是我從書上、演講中記下來的心得和反思，並透過整理成貼文分享，希望自己也能培養這樣的「能力」和「特質」。

在做自媒體前，我是個超典型的雙魚座，很優柔寡斷，許多想法都只是「想」而沒有去做。因此作為改變自己的第一篇貼文，我寫下了**行動，是實踐一切計畫的根本**，希望未來的自己，能成為一個超級有行動力的人。
(經過這些年的努力，我可以很自信的說，我成功了！)

故事



由於沒有明確的定位，當時我的主題是想寫什麼就寫什麼，比如與行銷有關的企劃、文案技巧；與自我成長有關的時間管理、習慣養成技巧，與娛樂有關的電影心得、美食美景評論等等。

看起來很多元，但其實就是沒「**聚焦**」導致我前期的互動和粉絲數都不太好。

故事



我在一年時間，持續寫了 100 篇貼文，當時寫作能力還不是很好，1 篇文至少要花 3 個小時寫字+做圖，這段期間雖然只漲了 700 粉絲，讚數也都停在 50 -100 之間，但我慢慢從中找到「自我成長」的滿足以及「分享助人」的快樂，我可以很明顯感受到，自己的思考與文字能力正踏實變好中，而每篇貼文都會收到朋友、粉絲的稱讚，這些正面回饋成為我持續經營的動力。

故事



寫作的習慣：一週三篇貼文，每篇 2-4小時。

閱讀的習慣：一個月一本書，每本 6-8小時。

互動的習慣：留言/私訊，每天 1-2小時。

除此之外，為了要讓自己每次分享出來的內容，要言之有物，所以我盡量讓自己每篇文章，都有一些整理自書本的精華技巧，因此我慢慢養成「閱讀」習慣，從每天 10 – 30分鐘開始閱讀，在第一年逐步達成一個月看一本書的目標，再演進到 2 週一本，以及今年的 1 週一本。這段持續「**輸入學習**」+「**輸出表達**」的經歷，對於我後續的職涯、斜槓事業幫助非常大。

故事

因為粉絲沒漲，讚數不好而迷惘的時候，我也會問自己為何要開始經營IG？

這也呼應了我在開頭「**觀念**」所說，盡量找到賺錢之外的動機，自媒體事業的發展，是需要一些時間與內容的累積，如果因為短時間(例如幾個月)沒賺到錢就不想經營，那實在很可惜。

因為有很多讚
發文看起來很爽
還可以賺錢

養成閱讀寫作
習慣，變強！
成為更好的自己



故事

經營滿1年後，正巧和研究所教授討論到論文主題，經營目標出現轉變

我開始思考，我是不是能夠提升我的專業度，例如漲多一點粉絲，累積多一點多元經驗，然後把 IG 經營當作論文主題？這樣既可以和我熟悉的事結合，也能在研究過程讓自己經營的更好！

第一年目標：我想改變自己！



第二年目標：提升專業度，成為社群行銷的專家，讓我有資格以此主題寫論文，甚至 IG 還能當作接案、未來求職的作品集。



故事

於是我停更一個月，認真盤點經營問題，找出優化方式

問題1. 議題太發散，什麼都想寫，沒有系列感。

問題2. 定位不明確，過於像生活部落格，缺乏吸引力。

問題3. 沒有明確的受眾思維，針對痛點提供內容價值。

觀念

不同的經營目標，需要調整對應的經營主題。舉例來說，第一年我的目標是自我成長，因此隨興的發想發的主題，讓自己養成閱讀、寫作習慣，是沒問題的；但第二年的經營目標轉變，我希望讓自己成為社群行銷專家，那我就必須要
以終為始思考：「**我得經營什麼內容，才會讓粉絲覺得我是專家而追蹤我？**」

故事



為了成為 IG 社群專家，我做了這些調整：

- ✓ 重新制定帳號主題，提升專業性。
- ✓ 認真打造個人品牌元素，提升特色。
- ✓ 鑽研寫作與設計技巧，提升內容品質。
- ✓ 演講、直播、跨界合作，提升曝光度。
- ✓ 努力運動，讓外在看起來幹練順眼。

技巧

在重新規劃帳號定位與內容主題的過程中，我從這 3 個方向思考作法

1. 自我分析：我的內容，適合為誰解決問題？

> 根據經營目標，以及自己擅長、有熱情的事，聚焦出分享主題，可複習簡報 P.157-159頁。

2. 受眾分析：我的內容，幫忙解決什麼問題？

> 掌握目標受眾的痛點，理解他們正為何而苦，想獲得什麼改善，可複習簡報 P.140-142頁。

3. 競品分析：我的內容，和其他人相比有什麼特色？

> 觀察其他人怎麼經營的，結合自己的理念、優勢，加入內容特色 (具體作法後面會提到)。

技巧

在思考的過程中，我也透過訪談瞭解粉絲對我內容的期待

透過 IG 限動發起問答、投票，以及私訊、碰面吃飯，詢問追蹤我的粉絲和朋友，追蹤一個知識型行銷帳號，主要會想學習到什麼？

實用技巧

獨家觀點

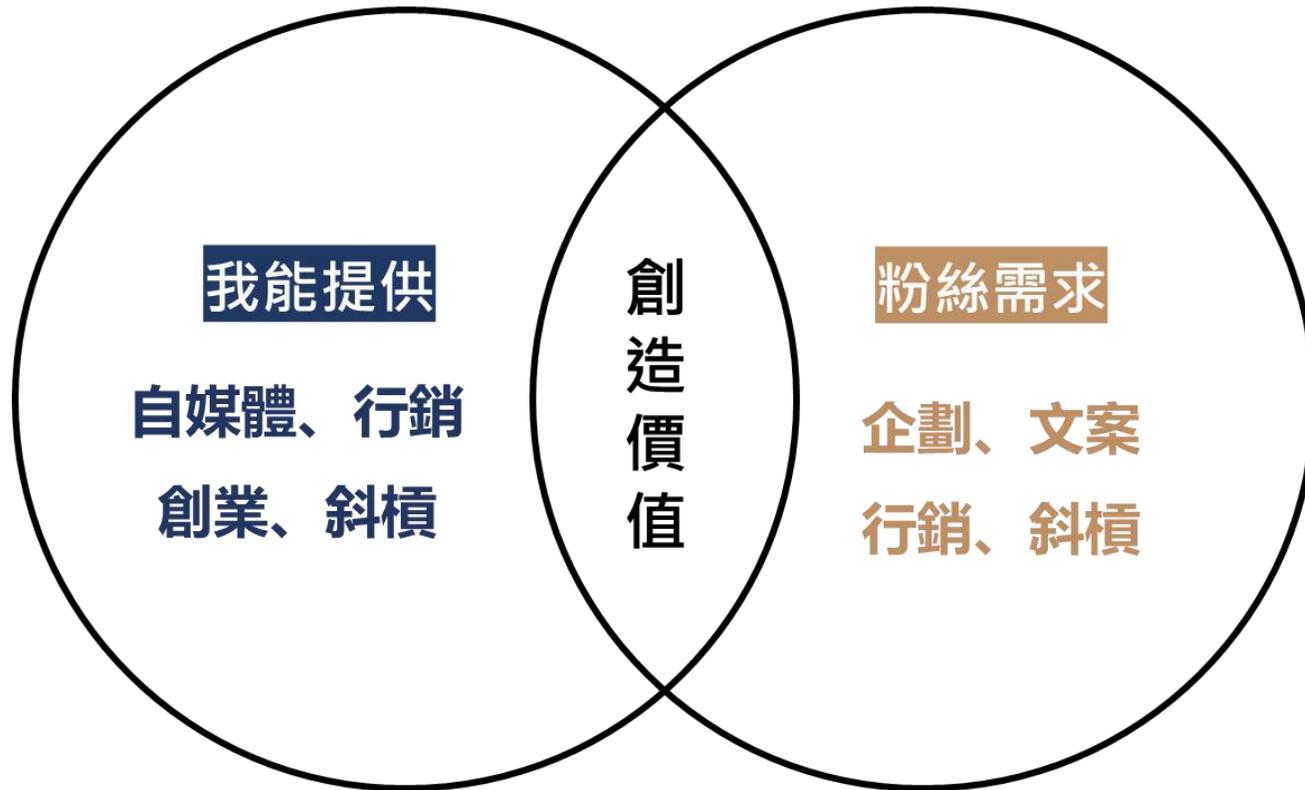
實戰案例

好用工具



技巧

聚焦出內容方向以後，我也重新設計讓版面視覺更加一致



技巧

| | | |
|------|-------------|------|
| 企劃技巧 | 寫作技巧 | 內容規劃 |
| 粉絲互動 | 社群行銷 | 品牌定位 |
| 自我成長 | 斜槓指南 | 職涯觀點 |

1. 為 **剛出社會的年輕行銷人**
2. 解決 **專業技能學習的問題**
3. 加入 **自我成長與斜槓的特色**

這樣的重新定位，幫助我在第二年的頭 4 個月，就從粉絲數 1300 成長到 1 萬，也幫助我走過從 1 萬到 5 萬的路程。(補充說明：後來因為我發現，隨著粉絲數變多，對行銷有興趣的人比例開始下降，反而對如何斜槓、投資、自我成長的人數比例提升，因此 2022 年開始，我又進行了第二次大方向的調整與優化，並將內容主題更聚焦在「**斜槓**」上。)

技巧

在第一年到第二年轉型成功的過程中，我深深意識到



我們必須在這 2 者間找到平衡點，
適時捨棄部分內容，才能塑造定位。



對自己有利的，有興趣的、抱怨紓壓的、
促銷推廣的，比如天天曬自己的可愛小
孩照片，或是發代理的商品推銷。

能獲得價值的，有知識的、有啟發的、
能被娛樂到的，比如實用的育兒技巧，
或是保養、瘦身技巧。

並且主題要保持一致，才會想要追蹤。

總結： 從 600 到 6 萬追蹤的 IG 經營故事

相信正在閱讀這份簡報的你，起點已經比當初剛開始經營IG，什麼技巧都不懂、不擅長的我更高，然而即使你已經知道經營的技巧，要結合你自己的喜好、作息、能力去施展出來，依舊需要一段摸索跟測試期，因此，你可以借鏡我的故事，替自己規劃 3 個階段的 IG經營期，從心態上先做好正確的準備，讓自己在過程中能保持正向、找到動機持續鼓勵自己在不順的時候，依舊能持續前進。

1. 認識自己

了解自己什麼形式寫得好，寫得開心，即使中間轉換主題也沒有關係。

2. 能力提升

有意識的去鍛鍊自己的寫作、思考、設計、短影音能力，這些能力比獲得讚跟粉絲數更重要。

3. 賺取收入

以終為始強化自己主題的專業形象，並針對第一章節的 8 大賺錢分析，逐步規劃自己的變現方式。

在規劃帳號定位與內容主題的過程中，這 3 個方向的思考非常重要

1. 自我分析：我的內容，適合為誰解決問題？

> 根據經營目標，以及自己擅長、有熱情的事，聚焦出分享主題，可複習簡報 P.157-159頁。

2. 受眾分析：我的內容，幫忙解決什麼問題？

> 掌握目標受眾的痛點，理解他們正為何而苦，想獲得什麼改善，可複習簡報 P.140-142頁。

3. 競品分析：我的內容，和其他人相比有什麼特色？

> 觀察其他人怎麼經營的，結合自己的理念、優勢，加入內容特色 (具體作法後面會提到)。

觀念

用自媒體經營個人品牌，不是考試卷上的分數，也不是一場比賽或是需要達標的專案，它更像是一個伴隨你成長、進步的夥伴，在你輸出的內容中，記錄著你的所思所想與改變。因此，並沒有「經營不好」這個結果，只要告訴自己，每次的發文，都是讓你更認識自己，也讓別人更認識你，那你就會慢慢放下「成與敗」的觀念，專注在「分享與成長」，替自己奠定未來賺取收入的重要基礎！

練習 11：在養成「發文的習慣」之前，可以先從每天寫下一句話日記開始，練習反思與記錄自己的生活。就從今天開始寫寫看吧！

Chapter. 2 第二章總結

IG 個人品牌定位與經營技巧

在第二章，我們一共深入探討了非常多具體且實用的經營技巧，從我自己600到6萬追蹤的經營故事開始，討論了個人品牌經營主題的挑選、個人品牌三元素與定位策略、IG帳號版面與內容策略、魅力社群文案寫作技巧，以及最後整理的：**自媒體經營高產工作法**幫你完整瞭解重要的經營心態、技巧和觀念，並打造好厚實的基礎，讓你找到自信、方向和動力在IG上經營自己，打造屬於自己的個人品牌，實踐自我成長與斜槓人生目標！

內容試閱已結束，謝謝你看到這邊！

如果你覺得簡報有幫助

【點我看完整介紹】

- 完整簡報一共有 325 頁、近 5 萬字
- 5份幫助你高效經營的實作表單
- 8大變現方式深度解析與教學
- 從0開始的個人品牌定位策略
- IG版面與文案的製作策略與技巧

斜槓致富 亨利溫 | 個人品牌顧問
高效實戰教練

以 IG 經營打造個人品牌，實踐多元人生目標

- IG 經營年收百萬
- 8大獲利模式深度解析
- 6萬追蹤實戰筆記
- 完整自媒體經營策略

@henry.wen 2023.03

【斜槓致富】IG經營實戰攻略簡報：從0打造個人品牌 x 漲粉變現

亨利溫

5 ★★★★★ (41)

優惠價 **NT\$880** 1,399 [詳細資訊](#)
原價 ~~NT\$1,480~~

斜槓致富



亨利溫

個人品牌顧問
高效習慣教練

以 IG 經營打造個人品牌，實踐多元人生目標



IG 經營年收百萬

8 大獲利模式深度解析



6 萬追蹤實戰筆記

完整自媒體經營策略