

“麻雀变凤凰”的故事

2005年8月前,余红艳只是四川阿坝羌族自治州一名淳朴的羌族姑娘。这年8月,网友浪兄开车到四川阿坝州理县旅游,车箱缺水,他去公路边的一个农户家借水,偶然间看到坐在公路边发呆的羌族姑娘余红艳。

在得到同意后,这个喜欢旅游和摄影的男人给她拍了很多照片。第二天晚上,他在TOM网站汽车论坛发表了这组照片。通过不间断的论坛发帖图,3个月后,“天仙妹妹”红遍网络。

“天仙妹妹”一夜之间“麻雀变凤凰”,拥有了大批粉丝。企业也瞄准了清纯可爱的天仙妹妹,天仙妹妹成为索爱手机的代言人——一块硕大的广告牌上,天仙妹妹笑容可掬。据说,一年多后,“天仙妹妹”实现的合同经济收入有200多万元。

像天仙妹妹这样麻雀变凤凰的网络红人还有芙蓉姐姐、二月丫头、流氓燕、非常真人组合……

红人背后的“推手”

人们渐渐发现,“红人”并非偶然成名,他们的背后是网络推手。天仙妹妹的背后是推手浪兄,芙蓉姐姐的背后是网络推手陈墨。今年5月,一个“封杀”王老吉的帖子经过网络传播后,让王老吉销量大涨。其背后也是网络推手。

2008年5月18日晚,在由多个部委和中央电视台联合举办的赈灾募捐晚会上,王老吉捐款1亿元。随后,《让王老吉从中国的货架上消失!封杀它!》的帖子就出现在论坛:“王老吉,你够狠!捐一个亿!为了整治这个嚣张的企业,买光超市的王老吉!上一罐买一罐!”

“封杀”王老吉的帖子发出后3个小时,百度贴吧关于王老吉的发帖超过14万个。第二天,更多有关王老吉的帖子在QQ、MSN、手机短信,以及各大论坛、门户网站中出现。细心的网友们发现,很多赞美加多宝(王老吉公司名称)和王老吉的跟帖的IP地址都是重复的。

阿任这样界定网络推手:“网络推手,又名网络推客、网络策划师,懂得网络推广并能应用

走近网络推手

麻雀变凤凰的背后



二月丫头



天仙妹妹

“网络推手”这个名词的诞生是和一系列网络红人联系在一起的,如芙蓉姐姐、天仙妹妹、二月丫头、流氓燕……随着这些网络红人的走红,作为幕后操作者,“网络推手”这个名词渐渐为人熟知。

业内人士称,中国现在的网络推手至少有数万人。著名的网络推手阿任说:“现在是网络推手的春秋战国时代。”

的人。推广的对象包括企业、产品和人。网络红人离不开网络推手,他们让现实中的普通人以极快的速度红遍网络。”

“我想上首页就上首页,想引起网民关注就引起网民关注。”浪兄说。浪兄把一些要“捧红”人或企业的帖子做成互联网原生态的东西,由于善于把握网友的喜好,具有很好的“网感”,网友们不知不觉跟随推手们一起转帖、讨论,不自觉地被网络推手“牵”着鼻子走。

为了推广五粮液,浪兄推出了“中国最美的

酒模特”;为了推广长丰汽车,浪兄又推出了“中国最美的汽车清洁工”。

“王老吉事件”后,更多网友开始对网络信息产生戒备。但推手们对网友的戒备心并不担心。“道高一尺,魔高一丈。虚虚实实,假假真真。这是一种战略。”阿任说。阿任提出,网络推手的“推”,一定是有事件背景的,比如,利用神七上天、三鹿事件等。“我们就是抓住受众的兴趣点。另外一方面,以后我们会尽量推一些更正面的信息,真的对大家有用的。”

利益的驱动

网络推手对网络红人和企业进行推广并不是兴之所至,而是为了背后巨大的利益。起初,网络推手们并没有看到其中的商机,但找上门的顾客让网络推手们开始将之视为一个有前途的行业,他们纷纷成立自己的网络营销公司。

“我起初并没有看到这其中的商机。”陈墨坦言。直到2006年下半年,上门的客户让陈墨坚定了这是个很有潜力的行业。2006年下半年,共有十几家企业找过陈墨,包括打印机、酒、家具这些传统企业。当年,他辞掉了网站总监的职务,开始专门从事网络营销。2007年初,陈墨成立了自己的公司。“我在商业上不是很敏感,但我及时跟上这班车了,没有错过去。”陈墨说。

阿任的公司则平均每月十几万元的单子能接10~20个,大单子有三五十万元的,小的有三五万元的,每月流水在30万~50万元。

陈墨甚至提出,网络营销“会成为传统公关行业的掘墓人”。“这个时间可能不需要10年,8年就差不多了。再过8年,传统公关公司或者转型成我们这样的公司,或者死掉。网络公关8年内肯定会替代传统公关。”

但中国传媒大学商务品牌战略研究所所长助理兼咨询中心主任郑苏晖提出了网络推手的伦理问题。“底限到底在哪里,还是个问题。”郑苏晖说。

郑苏晖认为,美国的经验教训值得我们借鉴。在美国,沃尔玛幕后操纵的博客曾引起了广泛的恶评。

“现在需要成立行业协会来规范,确定行业规则,提高从业人员素质。”杨飞说。目前,杨飞所在的中国传媒大学网络口碑中心,正在做这方面的国外方法研究和国内倡议工作。网络推手们也在积极做这方面的努力。阿任表示,自己现在正在推动两件事,“一件是网络推手协会,一件是网络推手培训。前者是因为我们希望能够有一个行业性的自律组织,使这个行业进入良性循环。后者是因为我们希望网络推手能够职业化。”

摘自《中国青年报》

一路同驰骋 | BYD 比亚迪汽车 BYD AUTO

贺F0月销超万辆! F3R自动档万元团购价,真情大回馈!

(活动截止时间: 11月15日)

F3R自动版 79800元 69800元起

★★★★★

国际车展新车大奖 节能环保全铝发动机
浓缩设计制造之美 高级底盘悬挂 100%时尚制品

发动机最高保修 (详见维修手册) **3年10万公里**

F0 Just Cool 有点酷

炫酷价: **3.69-4.69** 万元

节能环保全铝发动机 高级底盘悬挂 德国BOSCH节油控制电脑 德尔福ABS+EBD SRS双安全气囊 3H高刚性防撞车身
整体钢板冲压侧围 涡旋式超强制冷空调 时尚负压换气式车窗 赛车风格座椅 大尺寸真空助力器 单碟CD带MP3接口 随动式组合仪表

经销商: **郑州豫顺汽车销售有限公司**
4S店销售电话: 0371-65690708 服务热线: 0371-65760758
地址: 郑州市中州大道(原老107国道)与连霍高速交汇处向南200米路西

郑州豫顺北环销售店:
销售电话: 0371-66088135
地址: 郑州市北环路中原汽车交易中心(东区)

A2 销售网 F0/F3R/F5/F4... 客户服务热线: 400-8303666 0755-84218038 网址: www.bydauto.com.cn f0.bydauto.com.cn