

四词故事:社群、自媒体、外部资源、价值环。

社群有生命，自媒体展现，外部资源利用，价值环打通。

社群有生命

我们以前是混社会，只要社会上混的好，就是一个成功人士。混的好，意味着有人缘、有关系，朋友多、路子广。

现在我们又多了一个身份，因为互联网的发展，微信的使用，让我们为了获得资源，谋取利益，开始混迹于各个社群，寻找有生命，有质量的社群。

社群，真的是打破圈层最快最有效的方式。虽然不见面，你在群里的每一次分享和互动，都是有收获的。

品牌最初通过内容建立联系，通过联系形成社群，而社群不断地反哺着内容，使之成为具有内循环特征的亚文化体系，这个体系在成长中不断跨界、融合，直至成长为一个独特、有生命力的“新物种”。就是我自己打造的私域流量。

自媒体展现

- 1.微信的生态，社群的力量。
- 2.运营的最高境界是如何培养用户上瘾。
- 3.细节为王，形成闭环。
- 4.不断坚持，不断教育，不断放大。

自媒体时代每个人都可以说话写作成为作者自由应该是一个让自己变得更好的机会。

具有一定品牌的产品，其实就是最好的自媒体，它可以盘活你的用户，再通过自媒体来产生互动，产生流量。

我们想要影响哪些人，我们就去想他们日复一日的痛苦是什么、焦虑是什么，自己去理解，然后提供解决痛苦和焦虑的办法。

我们可以提供解决的办法，但是文章不能太功利化，一旦让用户觉得自媒体的文章太功利化，读起来内心有点不太愿意接受，就好像外面餐厅里的饭菜没有自家做的菜那样干净纯粹一样。

自媒体有它的好处，也有它的不足。我们的一言一行就是代表着自己，他们如何了解你、认可你、信任你，就是自己的文字展现。

### 外部资源利用

个人成功与否，既要看个人努力，更要看家庭关系，资源，内部与外部的援助，最后还要看历史的进程和一些运气。这些都远远大于努力

很多人就是放大了个人努力的作用，认为个人勤奋努力是万能的，进而忽视家庭资源和历史进程的作用。

拥有资源不能成功，善用资源才能成功。成就一个企业的所有资源都是外部的

做大事一定要学会整合资源，不要什么事都自己做，什么钱都自己拿，马云、刘强东之所以成功，就是学会了“穿别人的鞋，走自己的路。”

我们要学会合理的利用外部资源，加入自己建立了一个社群，可以邀请某一方面有成就的人来在群里做分享，他虽然是免费分享，但是因为他的分享，让几百个群友或是上千个群友了解了，对于他也是一种宣传，对于双方都是互利互惠的。

社会上处处都是资源，只看你有无发现资源的眼睛；越穷的人，越不在意注意力的花费；殊不知注意力才是最珍贵的资源。

没有人是没有资源的，仔细看看自己所拥有的资源

你会发现这些资源比你想象得要多得多，是值得好好把握的。

越来越多的牛人愿意来分享，社群就变得越来越有价值，又能吸引越来越多的人加入社群。

### 价值环打通

你应该永远记住的价值环：需求决定价值，价值决定价格。

我们需要对价值有一个概念，任何人或物，或其他，都有相应的价值存在。理解价值，就能运用价值；会运用价值，就会赚钱。

存在是因为你创造价值，淘汰是因为你失去价值。过去的价值不代表将来的价值，所以，我们要努力啊！

价值环就是一个闭环，我们建立了一个社群，为了让社群有活力，社群能长久，因为社群就是一个缩小的社会，各色各样的人都有。

想要扩大，就要利用自媒体平台，一枝独秀不是春，满园春色花满园。社群继老是那个人在分享，互动，所有就会有疲劳感的，不断有新的血液加入，能不断获得价值，就看我们利用外部资源的能力了。我们外部资源利用的好，最后就变成了一个「社群-自媒体-外部资源」的价值环。

我们要想要扩大自己社群的价值，首先让社群给成员们提供价值信息，逐渐积累起品牌、影响力和口碑。

社群产生了价值后，通过个人公众号推广，并让大家关注公众号以此获得社群福利，公众号自媒体得到增长。随着社群、公众号变得越来越大，越来越多的人愿意来做分享，社群、公众号变得更有价值，就能吸引更多的人加入。

我们就会成为一个:价值提供者、价值整合者、价值放大者。