

第五届移动互联网营销峰会

鸟哥笔记为营销增长赋能

鸟哥笔记创始人 曹道富



专业做干货 十年老字号

鸟哥笔记创立于2010年 赶上了移动互联网高铁，通过媒体矩阵、社群、课程活动的线上线下链接。为创业者、从业者分享运营推广、营销增长干货。

媒体矩阵

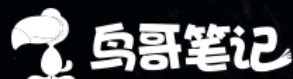
网站、公众号、App、社群、小程序

社群

职位群、城市群、目标群

课程活动

直播课、行业沙龙、年度峰会



不是每一种干货都叫鸟哥笔记



每一篇鸟哥笔记牌干货，都是我们的骄傲

- 从友盟+后台显示，2019年有3,654,683位从业者在鸟哥笔记官网上看文章、找案例
- 12,133,402人次阅读量了鸟哥笔记的微信推文，并分享到朋友圈帮助了更多需要的人



互联网不缺信息 缺的是如何高效获取高质量的信息

我们的内容团队每天从海量信息源里挑选出最值得学的内容推荐给大家
鸟哥笔记网站现藏25218篇精选干货
来自1万多名一线专家型从业者（裂变专家、app推广专家、内容运营专家、产品专家转化率专家）



点燃文字 照人前路

“春羽计划”原作者扶植项目，是鸟哥笔记自2018年启动的一个重点专项
旨在鼓励更多的从业者将自己的工作经验输出成干货，通过鸟哥笔记分享给广大读者。



每一篇干货，都是你的代表作

鸟哥笔记春羽计划成长5环 学习-思考-实践-复盘-输出



7月21日，鸟哥笔记在深圳举办春羽计划创作者沙龙，邀请了飞鱼船长担任演讲嘉宾，为近20位互联网作者们带来一场烧脑的思维游戏。



2018年底，集结春羽计划优质文章的《运营增长实战手册》在第四届移动互联网营销峰会正式面世，全书共7万字，全部文章来自春羽计划者产出

迄今已有332位作者加入鸟哥笔记春羽计划成长营

通过持续地输出倒逼输入，这些优秀的年轻作者不仅加速了自我进化，同时还快速地积累了个人名牌，出书、受邀讲课、拿到大厂offer,成为了不同领域的kol、专家。



《全能活动运营》

sky



《广告数据定量分析》

齐润云



《用户增长方法论：找到产品
长盛不衰的增长曲线》

黄永鹏



《用户增长实战100问》

张小坏

再次要特别感谢鸟哥笔记的每位作者，每一位榨干自己，
输出干货的作者！

也特别感谢每一位分享干货的读者，你们也是鸟哥笔记内
容生态的建设者！



2019 新的尝试

除了干货宝藏 鸟哥家还有一座金矿等你来淘金

鸟哥笔记2018年下半年上线了两款小程序
“App换量推广小程序”和“BD市场合作小程序”
为做App、小程序推广的甲乙双方搭建换量、采量、异业合作的桥梁，并通过双方互相邀请制，减少无效对接，节省沟通成本，让大家更加门当户对的高效找合作。

据不完全统计，2019年我们就做了40万多次红娘。



除了操心你的学习、操心你们“找对象” 我们还怕你上当受骗！

鸟哥笔记2019年上线了【渠道点评】网站——
效果广告圈的大众点评。在前期的试运营的过程中，已经收集了3113位资深推广人的真实点评。

再次提醒大家，预算有限少试错，先看点评再投放



高级流量运营

趣头条在信息分发市场已近饱和的状态，还能杀出一条血路，不得不说有它的独到之处。不过从去年投放的情况来看，广告主一致觉得它用户质量很差，差到怀疑是假量。我实测了不到一周时间，cpc价格一毛左右，激活成本低的出奇，但是当看次留和变现能力时，数据超级差。不建议效果广告主测试。

2019.07.17 17:30



(0)



回复(0)



举报



一直从事的借贷行业，18、19年分别测试过一次，

成本不算低，但转化是真的差，说变话金融行业基本上可以修通了，对于其他行业不太了解，以上仅供参考！

2019.07.09 15:04



(0)



回复(0)



举报



app运营总监

当时，知乎一开放广告投放，还是挺期待的，高知人群和我公司的产品还蛮契合的，刚开始品牌部做活动的时候，顺带我投了些，感觉就是烧钱，基本没转化，性价比很低。不过还持续关注下吧，反正目前真的不适合精准获客的。

2019.07.08 12:31



(0)



回复(0)



举报



思考

如何融入到用户的工作场景中提供帮助？



鸟哥笔记2.0

鸟哥笔记 赋能中国营销人



鸟哥笔记2.0 主要功能展示



干货宝库随身看



行业快讯及时知



合作人脉高效找



圈内交流共鸣多



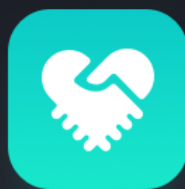
赋能工具箱



看数据



找干货



找合作



找渠道



找人脉

鸟哥笔记 赋能中国营销人



鸟哥笔记2.0 扫码下载

前10000名用户免费领取VIP

