



《从 0 到 1 打造个人品牌》读书笔记

第一章 为什么要打造个人品牌

1.1 每个人都是自品牌

目前，市面上已经有数百家知识付费平台，如干聊、荔枝微课、喜马拉雅、蜻蜓 FM、小鹅通、简书、知识星球等，这些平台让每个人都有机会销售自己的知识产品。另外，还有一个非常重要的渠道，就是社群。

1.2 个人品牌为价值赋能

从这些个人品牌中，我们可以得出结论：个人品牌的核心不是宣传，不是标签，更不是标榜自己第一，一套完备的知识体系，才是个人品牌的核心内涵。

所以，知识体系才是个人品牌的核心内涵。如果你要打造个人品牌，一定要构建一套自己的知识体系，哪怕这个知识体系再小、再简单，都很可能会让你脱颖而出，收入倍增。

再普通的人，都可以设计出属于自己的知识体系；再小的领域，也都能从不同的点切入，打磨出不同的知识体系。如果传播和运营是个人品牌腾飞的翅膀，那么知识体系就是个人品牌腾飞的核心发动机。

每一个行业都有不计其数的细分市场，抓住任何一个，你都有机会事业有成，达到人生巅峰。

这些小而美的细分领域让打造个人品牌，甚至成为细分领域第一人变得较为容易。想整合资源做大公司老板的人不计其数，但是在细分领域扎根的人少之又少，这对新一代创业者来说就是最大的红利和机遇。

专注一个细分领域，会让你将全部的精力都聚焦在一点上，能迅速把这一点打通打透，成为细分领域的第一名。

著名作家凯文·凯利认为，如果你是一名内容创作者，只需拥有 1000 名铁杆粉丝便能糊口。

第二章 商业闭环：个人品牌变现的途径

2.1 知识付费：有人愿意为成长买单

目前有几百家知识付费平台可供选择，其中较为知名的有：得到、喜马拉雅、蜻蜓 FM、网易公开课、网易云课堂、干聊、荔枝微课、微课星球等，你可以根据平台特性选择入驻。



同时你也可以选择垂直领域的平台进行合作，比如静雅课堂、创业邦、静好课堂、壹心理、每周微课、十点课堂、樊登读书等。一般来说，各个垂直领域都有相关的平台。

如果你已经拥有一定的粉丝量或者本身就是教育机构，那么也可以考虑使用小鹅通、短书等知识付费 SaaS（软件即服务）系统，将它们放入自己的公众号，把粉丝圈进自己的地盘。

2.2 流量广告变现

“网红”带货卖的是“产品+影响力”，更多依靠粉丝量和自己的影响力；而个人品牌卖的是三位一体的“知识体系+影响力+产品”。“网红”通过互联网工具提升了影响力后，应该马上下功夫打造自己的知识体系，深化自己的影响力。

第四章 知识体系：构建个人品牌的知识树

4.1 知识体系构建

人与人之间的竞争本质就是认知的竞争。一个人在构建自己知识体系的过程中，需要不断地对行业知识进行收集、整理、拆分、填充，甚至在现有知识的基础上进行再创造，同时也能在不断深度学习知识和构建体系的过程中，加深对这个行业及领域的认识。

4.2 知识体系打造

我们是通过概念来认识世界的。如果没有各种各样的概念，我们就没有办法认识这个世界。

第五章 产品体系：规划系列产品架构

5.1 知识产品核心要素

这个产品体系应该由入口产品、爆款产品、高利润产品和跨行产品这四类产品组成。

在打造个人品牌的过程中，你不仅要构建一套知识体系，还要把这套知识体系设置成一个高利润的咨询类产品，为客户提供一对一的咨询服务。比如，健身行业一对一私教就是一个高利润产品，每小时可以收取 500~1000 元的私教费，如果是高端客户，甚至可以收取 1000~3000 元的私教费。而团课就相当于一个入门产品，每人每次仅收取几十元钱。

任何产品都需要有一个合理的结构，打造个人品牌也是同样的道理。一个合理的产品结构是，首先通过入口产品让更多的客户进来，随后利用爆款产品在成本最低、时间最短的方式下一次性达到超高销量，再利用高利润产品获取更多收入，最后通过跨界整合的方式获得额外收益。

5.2 如何利用知识体系做课程



很多普通人没有线下讲师常规的教学习惯，反而成了优势。所以，我们不用担心自己无法完成一堂微课。

做线上课程有五大步骤，首先要找到客户的需求和痛点；其次要提出解决方法；然后要找到对应的场景；接着讲述成功的案例；最后总结方法步骤。按照这五大步骤，就能做出一堂高质量的微课。

第六章 传播体系：个人品牌的粉丝裂变与变现

6.1 变现与内容输出

我们输出的所有内容也并不一定都要是自己的专业内容。在移动互联网上进行个人品牌输出时，一定要让粉丝感觉到自己是一个活生生的人，是有情感、有生活的人，而不是一个专业领域内的知识机器。因此我们在输出的过程中可以适当地输出自己的生活方式，讲述自己的价值观，比如可以讲述自己在什么地方吃了什么东西，去了什么地方游玩，在游玩中有什么感悟或者读了什么书。

做个人品牌一定要让自己的品牌有温度。因此在输出内容时，你可以分享健身的感悟，也可以倡导粉丝一起健身，这些是你的生活方式，也是你生活观的一种体现。个人品牌不像产品品牌，产品品牌更多的是讲述产品的优点，而个人品牌一方面是输出知识体系，另一方面是输出个人价值观。我们更愿意跟一个有温度、有生活的人产生连接，而不会和一个冷冰冰的产品交流。

6.2 粉丝增长与变现策略

其中微信公众号是非常重要的一个，所以打造个人品牌最好是要有一个个人的微信公众号。虽然微信公众号目前的流量和阅读率下降非常严重，但是微信公众号依然是个人品牌的根据地，是“铁粉”的汇聚地，是承载粉丝最重要的地方。

我建议可以先建立一个微信公众号和一个公开类平台的自媒体号，这样你既能够保证一部分“铁粉”在公众号能每天看到你的内容，也能够通过一个开放平台，去获得更多的流量。

打造个人品牌，最好能够建立一个微信个人号的矩阵

社群有一个巨大的好处，就是能实现粉丝的快速裂变。

你需要去尝试不同的裂变方法，比如课程裂变法、礼品裂变法、资料裂变法、社群裂变法、打卡裂变法等。

变现策略一定要把握好。先有入口产品不断引流，给予客户尝试机会；然后有爆款产品为你获得利润，而且还要通过爆款产品进一步拉近与客户之间的关系，让客户感受到你的产品是超值的并以此获得客户的高度认可；当客户非常认可你时，再推出高利润的咨询产品；当粉丝逐渐增多且他们对你的生活方式和品牌理念非常了解时，就可以开始推出跨界产品了。



个人品牌变现的逻辑是先有粉丝、再有产品，传统生意的逻辑是先有产品、再有客户，这个根本性区别让你有机会实现低风险创业。

第八章 百万“大V”：打造百万个人号矩阵

8.3 如何在朋友圈迅速成交

在每一个专业的领域，都是高能量的人辐射低能量的人，你无须妄自菲薄，也无须等到自己成为顶尖高手才开始去教别人。要知道，你的经验价值千万。

第九章 认知进化：打造个人品牌的40个认知突破

9.1 突破发展认知，找到你的事业突破之门

价值感知首先来源于你的经历，其次来源于你个人简历的呈现，再次来源于你的表达。通过对这三个方面的把握，一下子就能提升你在别人心目中的价值。

9.2 突破学习认知，构建自己的高效学习力系统

写文章有困难，一定是因为没有制订自己的知识框架。每一个领域都有不计其数的知识点，网上从来不缺少知识点，缺的是系统，缺的是梳理，更要命的是网上的很多知识是错误的。

人们为什么要付费买课程？主要是因为网上的知识点太散乱，通过自己的搜索无法总结出一个系统，也不知道哪些是自己的领域最需要的知识，又或是看了大量的书也往往只围绕一个小点，终究看不到全貌。而高手进入一个行业，一定会先梳理这个行业的知识框架，看看最顶层有哪些知识，然后按照框架学习，这样会比较全面。

写文章，能够深化自己学到的知识。单纯的学习，收获可能只有5%，而写出来却能达到50%。而且写的过程中会涉及别的知识点，可能会把学习的收获提升到300%。也就是说，你学会了一个知识点，写作能让你联想到别的知识点，加起来收获可以达到300%。每天收获一个知识点，一年后认知提升了一个台阶，收入也会提升一个台阶。

传播个人品牌的途径有两个，一个是“讲”，一个是“写”。能“讲”，其个人品牌也可以树立起来，但是与能“写”相比，却弱了太多。“写”比“讲”至少强1000倍，因为承载“写”的平台很多，各种自媒体号、各种网站都能承载文字，实体书又是更高阶的打造个人品牌的方式，但是承载“讲”的平台却很少。

通过写文章梳理个人品牌，你不需要推销自己的东西，粉丝看多了你的文章，自然会买单，而且会源源不断地购买，赚钱是自然而然的事。



她说，写文章会让她的智慧不断地增加，让她的思想不至于陈旧。既然他们都能坚持写，我为什么不能坚持写？所以我也坚持每天写 2000 字，除非住进医院，绝不中断。每天 2000 字，一年就是 73 万字，想想就觉得开心。

很多人都想要打造个人品牌，然而大多数人只不过是嘴上说说，其实他们心里只想着如何快速赚钱，以为给自己定一个标签就是打造个人品牌。如果说打造个人品牌是建一栋大楼，那么定标签只是选定了一块地皮，才刚刚开始，而天天写文章则是为建楼积累一砖一瓦。

打造个人品牌如何输出更多更有深度的知识内容

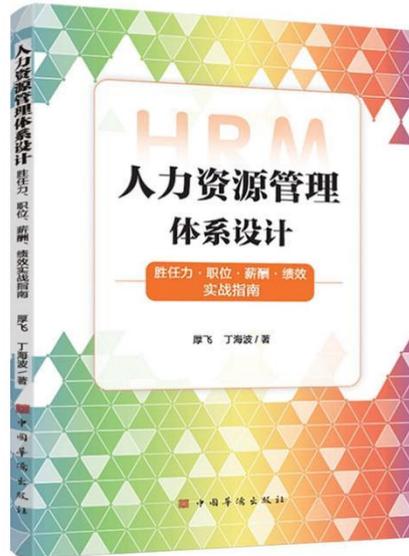
认知突破 输出数量倒逼输入数量，输出深度倒逼输入深度。研究表明，输出，也就是教别人，是最主动的学习，自己的留存也更多。这不是因为我们拥有很多知识，而是输出时我们获取知识的欲望更加强烈。当学员咨询你一个问题而你不会解答时，你一定非常有压力，也不好意思说自己也不清楚，于是你会快速地查百度、翻书、寻东问西，然后解释给学员听。这中间的一来一去，就有你的思考、消化和转述。从思考到消化到转述，是一个输入与输出的过程，你从中汲取的营养，远比单纯的输入来得更多、更深刻，在此我推荐几种输出的方法。

本读书笔记摘录自《从 0 到 1 打造个人品牌》作者：王一九 出版社：电子工业出版社，2020.7





购书方式



扫码购书



扫码关注作者

配套课程



课程已上架学浪 千聊 网易云课堂[可观看]

视频号 小红书店[仅商品链接]



学浪



网易云课堂



千聊