

在济宁做出“教子有方”、“家长必读”两个全国微信公众大号 两个百万粉丝微信大号成长记

本报记者 晋森

在微信已日益成为人们生活必需品的现在，在济宁却活跃着两个不为人知的全国性微信公众大号，“教子有方”和“家长必读”，凭借着145万和150万的粉丝量，在全国的教育类微信公众号上都占有着重要的一席之地。它们的创始人朱文杰，凭着“垂直、细分”的发展理念，以及踏踏实实的执着信念，在济宁这个三线城市却做出了两个全国“一线”大号，不得不说是一种奇迹。

谈初衷：
缘于兴趣
成为最早一批微信用户

济宁运河城商务楼，这是朱文杰和他团队的“据点”。公司员工有20多人，仅原创人员就有8人，充分证明了他对于原创内容的重视。“许多时候，教子有方和家长必读两个号的内容一经发出，众多公众号的小编便蜂拥而至，要授权求转载，更是不乏人民日报、中国教育报、父母必读等大号，所以我对原创文章的要求是非常高的。”朱文杰告诉记者，别人转载他的原创稿件一般不收取费用，但是要求必须标明转自出处，这是对自己的宣传，更是对原创的尊重。

对于进入微信领域，朱文杰说出了两个字：偶然。这还要从当年更火的微博说起……2010年前后，微博开始风靡，无

数大V崛起，段子手林立，以其便捷性和传播速度秒杀博客，成为最火的社交模式，这对于有着传媒经验，并深谙网络传播之道的朱文杰来说，当然不会错过，他早早便注册了腾讯微博，坐上了这部蹿升迅速的电梯。

随着运营经验的不断积累，到2012年，他的教子有方已成为腾讯微博名副其实的教育类大号，文章阅读率不断提升，粉丝评论也屡创新高，“当时虽然累点，却很有成就感。”他笑着说。2012年8月，朱文杰收到了一份来自腾讯微信的邀请——注册微信公众平台，出于对社交媒体的兴趣以及从微博运营中获得的动力，他迅速接受了邀请，成了第一批微信公众号注册用户。

不同于一般草根运营者“流量为王”的策略，一开始朱文杰就对运营公众号有了清晰的定位，确定了三大方向：教育、管理和汽车，并先后注册了



公司重视原创，八名原创人员组成了创作班底。本报记者 晋森 摄

“教子有方”、“口才管理”、“车友汇”等一大批微信公众号。“这也是一个大浪淘沙的过程，和我一起最开始玩微信公众平台，坚持到现在的人只有10%，绝大多数人都退出了。”谈起当时的情况，他还记忆犹新，在2013年，微信公众平台迎来第一次封号潮，不少已经有几万甚至十几万粉丝的公众号，因为触犯了微信的“红线”而被直接封号，这次封号让很多人心

灰意冷，选择了退出。

谈发展：
垂直和细分理念
时刻保持忧患和焦虑

这次封号潮对朱文杰影响并不大，这也与一开始便定位于“垂直细分”领域的策略有关。“刚开始的时候，有一些综合性的大号发展很快，粉丝增长速度是我们的几倍，但由

于我们的号更垂直、更细分，所以我不着急，例如教子有方、家长必读、口才管理等，尽管在综合排名上没进入前列，但是在教育类的分榜上，占据了2014、2015年连续两年的第一。”他告诉记者，正是由于这个清晰的定位，使他能在一个行业持续深耕，产出更多更优质的内容给用户，也便有更清晰更多的商业模式。

下接D02版

2017 齐鲁春季车展

4月14日-16日 相约济宁鸟巢，不见不散

主办单位：齐鲁晚报 承办单位：齐鲁晚报·今日运河 战略合作品牌：海尔

服务热线：18678730179 18678730279 18678730280



Haier

来车展 体验海尔智慧家电 尊享海尔大奖

- 一等奖：海尔帝樽自清洁空调（价值9999元）
- 二等奖：海尔智能家居空气净化器（价值1699元）
- 三等奖：海尔小家电

