第一章 品牌认知：人人都能打造个人品牌

1.1 为什么要打造个人品牌

随着微信推出公众号，它的口号也被很多人熟知：再小的个体，也有自己的品牌。一股打造个人品牌的热潮随之涌起，成千上万的人通过做自媒体，打造个人品牌，获得了财富的进阶与人生的突破。

我就是时代的受益者之一，因为做自媒体，我从一名机构的英语培训师，成为一名个人品牌专家，也因此找到了自己的事业方向，搭建了写作平台，既获得了财富升级，又实现了人生跃迁。

如果你要问我为什么要打造个人品牌，我想我自己的经历，就是最好的注脚。而且，我身边有不少人，都通过这条路做出了自己的影响力，也因此改变了人生轨迹。

现在，我不仅自己在打造个人品牌，还在帮助一群人打造他们的个人品牌，并乐此不疲。

从 2017 年到现在，我在打造个人品牌上积累了一定量的实战经验，我认为以下四个原因决定了我们为什么要做个人品牌。

打造个人品牌是这个时代的趋势

随着自媒体的基础硬件设施越来越好，打造个人品牌已然成为这个时代的趋势，越来越多的人，开始踏上这条路。

无论是做微信公众号、头条号，还是做抖音、快手、小红

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 2 2023/6/2 8:49:28

书，打造个人品牌都成为热门话题，也给很多人提供了改变的机会。

现在很多年轻人通过做自媒体意识到，打造个人品牌提供了另外一种人生可能。我身边有几个小伙伴，20 岁出头就通过做自媒体，实现了百万元营收。

这种事放在 10 年前特别少，10 年前我还在上大学，那时候我是通过出去讲课、做销售赚钱，粉丝这个概念，跟我们这些普通人是没有任何关系的。

科学技术的发展让打造个人品牌成为可能。时代给了普通人机会，人人都有机会打造个人品牌，人人都能打造个人品牌。我们要紧跟时代，与趋势同行。

打造个人品牌能提升职场竞争力

2015 年，我在环球雅思教英语口语和写作，一开始上班有点不大适应，每天都要花大量的时间在通勤上，上下班还要打卡。

当时我就想成为一名自由职业者，这样的长期思考，促成了我后来的转型。

在环球雅思工作期间，我发现自己做的事情跟其他老师没有太大区别，只是教的科目不同，时间长了会发现，也不需要在课件上做太多迭代，很快就遇上了职业发展的瓶颈期。

后来我看到一些人通过经营自媒体积累了很多粉丝，就意识到，这是一个机会。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 3 2023/6/2 8:49:28

进入自媒体后，我看到有不少在职场打拼的人也都在寻求转型机会，才真正认识到，当初自己的判断是正确的。因为我就是在找职场差异化优势，以提升自己的职场竞争力。

再之后，我通过做自媒体，打造个人品牌，脱离了原来的小圈子，跟外部更多人建立了链接，打开了视野，增长了见识，也提升了个人影响力，获得了不少重要的机会。

职场上的诸多问题，归根到底，就是职场影响力不足。

打造个人品牌是一种轻创业方式

我上大学时就思考，如果未来自己从事英语培训，做一名英语老师，那么我的长期目标，应该跟我的英语启蒙老师一样，在外面开一家英语培训机构，再进行持续招生。

以前的创业基本都是这种形式，需要投入资金，租场地，招聘人，拓展业务，属于传统的重创业形式。这种重创业的形式，除了投资比较大，还面临管理、销售、产品研发等难题。对于刚大学毕业不久的普通人来说，基本很难。

而打造个人品牌，开启轻创业这种形式，就非常适合我这样的普通人。寻找定位，提升影响力积累基础用户，再开发产品做业务赚钱，到了一定阶段再租场地建设团队，这种形式前期投资少，几乎是零成本，后期通过做产品可以直接变现，再持续积累影响力，到了一定阶段就可以找线下办公地点。我就是这么开启轻创业的。我通过打造个人品牌，找到了自己的定位，之后研发课程产品和社群产品，再通过做产品口碑和强化

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 4 2023/6/2 8:49:28

个人影响力，打通了个人品牌轻创业的商业路径，在短短 3 年多时间里实现了年入百万。

打造个人品牌这种轻创业方式，对于大部分普通人来说，是改变命运轨迹的重要方式。

打造个人品牌能积累终身影响力

有人问我：你为什么要长期坚持打造个人品牌？

“长期传递思想和价值，积累终身影响力。”这就是我对长期坚持打造个人品牌的认识。

这个时代，很少有一件事能够积累终身影响力，但打造个人品牌可以。

我是在前几年才开始真正意识到这一点的。我发现，打造个人品牌时间长了之后，个人影响力会逐渐增强，而且呈现复利累积的状态。

如果你认认真真、扎扎实实地做这件事，你会发现，你的一生都是在做累积，这就是在积累终身影响力。

在个人影响力没做起来之前，我做很多事，包括链接一些重要的人，都非常困难。后来有了一定的影响力，链接资源就变得容易了很多。

我是打造个人品牌的受益者，也是深度践行者。它不仅让我积累了个人影响力，让我的一个人品牌越来越值钱，同时还让我在互联网上有了更多话语权。

感谢时代给予像我这样的普通人改变命运的机会。最后，

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 5 2023/6/2 8:49:28

我想跟你说，不要错过时代给予你的机会，如果你也想打造个人品牌，如果你也想积累个人影响力，那就从现在开始，让我们一起开启打造个人品牌之路吧。

1.2 关于打造个人品牌的三个建议

我遇到过一位学员，她是个非常努力的人，在某个短视频平台做自媒体，在做到拥有几十万粉丝之前，她摸索了近 1 年时间寻找适合自己的赛道和风格。

幸运的是，她找对了平台，也找到了自身的差异化优势，正好赶上平台的红利期，一年多点儿的时间就做到了几十万粉丝，也因此正式走上了个人品牌之路。

很多新手没有她这样的商业天赋与运气，最终的结果往往不是特别如意，一时也很难找到属于自己的路，在这里，我给大家提三个建议，帮你正确开启打造个人品牌之路，每一个建议都货真价实。

○ 破除心理障碍，人人都能打造个人品牌

首先，我们要突破一个心理障碍，就是认为自己不行，不能打造个人品牌。要换一个信念系统，告诉自己：人人都能打造个人品牌，我也一定可以。

这样你的个人品牌之路才能持续进阶。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 6 2023/6/2 8:49:28

有一次我指导一位学员做产品发售，她是第一次发售付费产品，连续问了我好几个问题。其实，我知道这些问题她不是不知道答案，而是出于恐惧心理，害怕万一产品推出去反响不好，她害怕的是没有人报名的后果。

于是，我顺着她的提问，逐一解决完她的问题后，再次确定地跟她说："去做吧，我相信你，没有问题的。"这些都结束后，她变得信心满满起来。但我清楚，后期执行的过程中，她仍然会遇到间歇性的恐惧。这些都是她需要突破的。

我还指导过一位学员，他一直想做一名知识类主播，却因为内心的恐惧，迟迟不敢直播。我私下催了他若干次，他都一直找各种借口推迟，最后我实在没办法了，便直接强行逼迫他三天之后一定要开播。

他的首场直播连续播了两个小时，直播间反响也很不错，他的语言风趣幽默，赢得了不少观众的喜爱。

后来他复盘说，直播也没有那么可怕，开播后半小时整个人就放松下来了，当克服了心理的障碍，直播这件事就变得简单了。

很多人之所以一直不敢打造个人品牌，就是因为各种各样的恐惧，既担心这个，又担心那个，原本可以做出很好的成绩，结果因为各种担心停滞不前，最后导致自己后悔不已。

要想把个人品牌打造好，就要克服内心的重重障碍，当你克服了这些障碍，在个人品牌打造之路上就已经前进了一大步。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 7 2023/6/2 8:49:28

找准定位，构建自己的商业闭环

打造个人品牌，第一步就是要找准定位，关于定位我会在第二章重点进行阐述。

精准定位，对于构建整个商业闭环是至关重要的。

那到底什么才是商业闭环？

商业闭环，简单来说，就是围绕客户的消费需求，能够提供服务客户的一系列产品，从而构成的商业模式。

在打造个人品牌上，就是你要有前端、中端，乃至高端的产品矩阵，能够满足用户不断进阶的需求。

我在指导学员打造个人品牌时，就会考虑到学员的产品矩阵，帮助他们构建自己的商业闭环。从整个商业闭环，让学员看清楚自己所处的阶段，每个阶段要做好的产品，让学员知道究竟应该怎么做。

很多新手在打造个人品牌时，在构建商业闭环上做得不是特别好。他们认为打造个人品牌就是做几个产品变现，不太会考虑产品之间的关联性，以及产品在整个商业闭环中的位置。

新手与高手的差别就在于，新手关注的是变现本身，而高手关注的是设计的产品在整个商业闭环中的影响。

我在刚开始打造自己的个人品牌时，也是只考虑做产品变现，导致当时虽然做了不少产品，但产品之间的依存关系很弱。现在回过头再看当初的产品设置，深深感到那时自己的商业认知水平很低，我也因此走了不少弯路。

在打造个人品牌这条路上，少走弯路就是最快的路。而找

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 8 2023/6/2 8:49:28

准定位，构建好商业闭环，就是少走弯路。

掌握打造个人品牌背后的底层逻辑

我一直都认为，只有认识到做一件事情的本质，才能取得重大突破。如果理解得很浅，即使学了很多的知识，也很难真正到达一个高度。

我很喜欢一句话：没有经过深刻理解的事业，赚的都是辛苦钱。

每一个致力于打造个人品牌的人，都要掌握其背后的底层逻辑，才能把个人品牌事业做得更加出色。

打造个人品牌背后的底层逻辑，我总结为三个关键点。

打造个人品牌就是定义你自己

打造个人品牌是需要定义的，不定义它，就很难做好它。

我曾经这样定义自己：

> 我是一个终身写作、终身修行的人，
> 我是一个长期主义深度践行者，
> 我是一个每年都要出版一本书的商业 IP，
> 我是一个长期吃素、不饮酒的人，
> 我是一个每天要输出 2000 字以上的人，
> 我是一个每天要打坐禅修、深度思考的人，
> 我是一个持续做高价产品、持续超越自我的人，

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 9 2023/6/2 8:49:28

我是一个做平台持续深度影响他人的人，

……

你怎么定义自己，就会成为什么样的自己，如果你从来不定义自己，那就很难真正做出理想的自己。

我奉行的做事原则是：取法乎上。用我的话来说，就是：站在更高层面定义自己。

正因为此，我才能把个人品牌这件事做得足够好。

打造个人品牌就是定义你自己，只有站在更高层面定义你自己，才能打开你的内在空间，把个人品牌越做越好。

打造个人品牌就是成为你自己

有一次我去广州给一位学员做的“创业营”项目做了一天的个人商业 IP 密训分享，当时我就讲了一个观点：每个人都是独一无二的个体，你要认识自己，找到自己，并且成为自己。只有成为你自己，你才能真正打造出自己的个人品牌。

我们很多时候都被教育要成为别人，唯独没有认识自己，找到自己，成为自己。

我在个人品牌打造的过程中，曾经走过一段复制和模仿之路，后来发现：复制和模仿永远无法超越别人，更永远无法超越自己。

有了这个深刻领悟之后，我开始寻找自己的特色，重新定义自己，最终找到了自己的超级思想：终身写作，终身修行，长期主义。

打造个人品牌：从方法到实操　4校　正文.indd　10　　2023/6/2　8:49:29

后来，我把这三个核心理念都写成了书，做超级思想的长期传播，现在我成了我自己，也做出了自己独一无二的特色。

打造个人品牌就是成为你自己，你不需要成为别人，只需要成为自己就好，因为别人都有人做了，而你要活出自己的人生版本。

打造个人品牌就是一场人生修行

这几年，我谈得最多的话题就是“修行”，就是因为我深深感到修行的众多益处。

打造个人品牌，就像稻盛和夫说的，就是：提升心性，磨炼灵魂。

这就是在修行层面打磨自己，就是在教你做生命修行。

什么是修行？

我以为，修行就是修炼你的内心，提升你的心性，磨炼你的心智，修正你的行为。

修行使我的内在发生了巨大的改变，生命一次又一次觉醒，所以我才有了几次大的改变。

生命真正的改变，一定来自起心动念，起心动念没有改变，外在不可能发生任何改变。

打造个人品牌时，很多人的关注点一直在赚钱和变现上，他们没有改变自己的内在观念，导致外在的显性结果就没有多大改变。

如果每个人都能深刻理解这一点，那你所有的修行和付出，都会回流到你身上，成为你前行路上永久的驱动力。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 11 2023/6/2 8:49:29

如果你刚开始打造个人品牌，以上三个建议，认真阅读和理解，可以帮你更好打造个人品牌，少走很多弯路。

1.3 提升个人品牌影响力的三项核心能力

这几年，我在个人品牌培训的路上，遇到过不少细分领域的专家，他们认为只要多做一些有影响力的事件，就可以提升个人品牌影响力。然而，事实并非如此。

原因在于，很多人只关注到了表面的知名度，却忽略了个人品牌背后的底层能力，如果没有这些核心的基础能力，打造个人品牌就会遭受重重阻碍。

看一个人是否真的厉害，个人品牌是否做得够好，我会关注他的底层能力，也就是他的基本功。一个基本功不牢的人，是很难做出特别有影响力的个人品牌的。

这些年，我见到不少开始做得挺好的 IP，抓住了一些红利，做出了一定的知名度，也赚到了一些钱，后来都因为底层能力不扎实又回到了起点。

要提升个人品牌影响力，我认为需要具备以下三项核心能力，如果你能长期夯实这三项能力，相信你的个人品牌之路会越来越顺畅。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 12 2023/6/2 8:49:29

输出能力：写作和讲课是两个秘密武器

以前就有学生问我：打造个人品牌如果只学习两个能力，最应该学习什么？

“写作和讲课能力。”我脱口而出。

因为这两个能力既是打造个人品牌的基础能力，又是放大个人品牌影响力的核心能力。

写作能力

我之前做写作培训，带过成千上万的学员，真正重视并能长期运用好这项能力的人，并不是很多。

为什么很多人没有用好这项能力呢？我观察发现是因为很多人的写作基本功不扎实，导致写公众号文章、写文案等无法充分发挥力量，也就实现不了财富数量与影响力的提升。

我是写作能力实实在在的受益者，依靠这项能力我不仅做出了爆款课程，出版了自己的书，还写出了不少有影响力的文章。写作对我来说是自我修行，同时也是我放大个人品牌影响力的秘密武器。

《终身写作》这本书是对我 6 年多的写作思维体系与方法论精华的总结，涵盖了我的写作心得、系统方法论、实战经验等，实操性强。如果你想学会这门放大个人影响力的武器，可以认真阅读和实践这本书里的内容。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 13 2023/6/2 8:49:29

讲课能力

我从大学就开始训练自己的演讲能力，那时，我很享受站在舞台上的高光时刻。大学前三年，我参加了几十场中英文演讲比赛，拿到不少奖项，同时我还出去讲课。

这让我之后做教育培训比一般人更为轻松，讲课能力赋予了我独特的舞台魅力。

后来，我深度学习和践行写作，包括写书，这让我更加稳重，讲课风格也变得更有深度和内涵，搭配以前演讲的激情和状态，我的讲课能力得以更上一层楼。

再后来，学习如何设计和讲好一堂课，让我明白了怎样把课程讲得更实用、更精彩，直到现在我依然非常受益。

讲课能力让我原本的个人影响力，不仅可以通过文字进行传播，还可以通过视频直播乃至线下课程等做传播，也是我个人品牌进阶的秘密武器。

这个时代，要想打造好个人品牌，就要靠内容输出能力，而这个能力涵盖的就是写作和讲课能力，这也是每一个超级 IP 的秘密武器。

传播能力：借助工具放大个人品牌影响力

上课时我非常强调传播能力的重要性，好的内容没有好的传播，内容本身价值就会缩减。相反，好的内容加上好的传播，内容本身的价值可以放大百倍千倍。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 14 2023/6/2 8:49:29

我见过一些写作者辛辛苦苦写作，其至日更公众号，因为不会做传播最终连自己都养不活。而有一些写作者，不仅可以输出内容，还非常懂传播，靠写作做到了年入百万甚至千万元。

自从我进入自媒体行业，就非常重视传播，因为我很清楚传播力就是影响力，影响力就是变现力。

要打造个人品牌，应该如何修炼传播能力呢？有以下四种重要的方式。

经营好自媒体

自媒体平台有很多，比如微信、抖音、头条、小红书、微博、知乎等，如果你是经营私域流量的人，一定要重视微信生态的自媒体，也就是公众号和视频号。

自媒体可以第一时间触达用户。前几年微信公众号比较热门，我几乎每天都写公众号文章做内容传播，以便让用户随时掌握我的动态和进展。

之后，微信平台推出了视频号，我又做了短视频和直播，通过视频号做内容传播。我的很多读者和学员就是通过视频号再一次关注了我进而购买了我的付费知识产品。

通过经营自媒体，我训练了自己的传播能力，并以此倒逼自己输出好的内容，给用户传递价值，构建了持续的信任影响力。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 15 2023/6/2 8:49:29

经营好朋友圈

微信朋友圈是个人私域流量的第一道关口，现在打造个人品牌的人都越来越重视朋友圈的经营了，因为朋友圈最能反映一个人的整体生命状态。

在公众号时代，爆款文都是通过朋友圈发酵，产生特别强的内容裂变。在短视频时代，依然有不少爆款短视频，通过朋友圈产生内容裂变。

自媒体是触达用户第一层，那朋友圈就是第二层。我非常重视团队的朋友圈经营，还为此特别开设了线上的文案实战训练营，以及线下三天两夜的文案商业系统大课。

正因为此，我们平台的学员都特别重视经营自己的朋友圈，通过朋友圈来做宣传和营销。

我们现在做的一些事件活动，通过朋友圈的宣传，都获得了非常好的效果。有很多学员帮助我们做宣传，大大提升了事件本身的影响力。

运营好核心用户群

打造个人品牌的人，基本都有自己的核心用户群，但并不是每个人都重视核心用户群的传播。

如果自媒体是触达用户的第一层，朋友圈是第二层，那么核心用户群就是第三层了。这一层的触达和传播非常重要。

我们做的特别重要的活动，都会首先通知核心用户，引起他们的重视，进而感召他们一起参与进来做活动的传播扩散。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 16 2023/6/2 8:49:29

如果你拥有自己的核心用户社群，一定要特别重视深度服务和团结这些人。他们能成为你的核心用户，对你的认可度一定很高，用心服务好他们，他们就是你最好的传播者，可以为你带来财富与影响力。

深度团结超级链接者

另外，有一些超级链接者，你也要格外重视，因为这些人的能量特别大，如果能获得他们的帮助，有时一个人的助力可以抵过成百上千人助力的效果。

以我自己举例，如果你要做一次大型活动，比如做一个千人社群，我来深度助力你的话，我一个人就可以完成至少几百人的任务。这会比你单独邀请一些核心学员帮忙省力多了。这就是超级链接者的传播威力。

我现在就很重视这些超级链接者，注意增强跟他们的链接，并深度团结一些理念一致的人，互相赋能。

每个打造个人品牌的人，都一定要修炼好传播能力。传播力就是变现力和影响力，是让你脱颖而出的核心能力。

深耕能力：把一口井打 10000 米深

对于刚开始打造个人品牌的人，这句话你一定要认真听：把 10 件事做到 60 分，不如把一件事做到 90 分。

很多人之所以没有做出好的成绩，主要因为没有在一件事上深度打磨自己。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 17 2023/6/2 8:49:29

那为什么有的人就缺乏这种深耕能力呢？我总结为三个关键原因。

定力不够

第一个原因是定力不够。人性是散焦的，很容易分散精力在多件事情上，这就导致原本在做的那件事下的功夫不到位，深度不够，就达不到比较高的水准，因而就很难赚到钱。

这个时代，风口一直在变，如果你是那个经常被风口带着跑的人，就很难培养定力，定力不够，成事就很难。

我身边有些人就是这样，原本做得挺好的，一个月也能赚个几万元，多的时候甚至还能上十万。但听到别人讲一个特别有前景的项目，就被带去做那个项目了。结果因为精力分散，原本的领域做得越来越差，又被新的项目拖了进去，连生存都变得异常艰难。

不停更换赛道，无法在一个领域深耕形成持续积累。又能有多大的竞争优势呢？

因此，我们一定要把心定在自己做的事情上，持续钻研，积累经验，找到做这件事更大的价值和意义，让自己在深耕的过程中，心越来越定，事越做越好，变得也越来越有力量。

缺乏诚意正心

第二个原因是缺乏诚意和正心，使很多人做不到持续深耕。

什么是诚意？

当你带着百分之百的真诚，为你的用户解决问题时，这就是诚意。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 18 2023/6/2 8:49:29

什么是正心？

正心就是不自欺、不欺人。

你不会为了满足自己的私利和私心，过度夸大产品和服务，一味让对方买单；你也不会因此向别人推荐他们根本不需要的东西，让别人为你付费。

这就是正心！

可惜的是，很多人都做不到。他们觉得自己的产品好，就一定要想方设法卖给对方，不管对方是否真的需要。

事实上，持续在一个领域深耕，是因为你一直在做正确的事情，放在销售产品上，就是坚持把对的产品卖给真正需要的人。

一个人内心乏力，很多时候就是因为做一件事情夹杂了太多的私心杂念，包括卖产品也是如此。

长此以往，它就会消耗你做这件事的内驱力，一旦缺乏足够的热情和内驱力，自然很难持续深耕做好这件事。

所以，打造个人品牌要放下私心杂念，多想一想你能给客户解决什么问题，有没有给到客户真正需要的东西，修炼自己的诚意正心。

只有如此，你才会对自己诚意正心，对客户诚意正心，对自己做的事情诚意正心。唯有诚意正心，你的事业才能越做越大。

缺乏专注力

第三个原因是缺乏专注力。

当专注在一件事上时，你会发现自己有很多的想法和点子，并且开始意识到要持续深耕，因为你还有很多事情没有做

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 19 2023/6/2 8:49:29

深入。这时候，你会非常用心地去完善自己要做的事情，把事情越做越好。

像我在自己专注的领域一个月做到几十万元营收时，依然觉得自己还有很大的成长空间，所以仍然很用心地打磨产品，以服务好已有的用户。

如果没有足够的专注力，你就可能会分散精力做其他的事，每次转型都需要重新起步，从头做积累。这样你就是永远在一个很低的水平上跟他人竞争，又怎么可能做出影响力呢？

在一个细分领域，只有做到头部，才能拥有更多资源、人脉和财富。

坚持深耕一个细分领域，把一口井打到1000米甚至10000米深，保持定力，保持诚意正心，保持专注，这样你才能做到理想的高度。

总结一下，打造个人品牌影响力，要修炼好三项核心能力、分别是：输出能力、传播能力和深耕能力。这三项能力，是个人品牌影响力进阶的底层能力。

1.4 打造个人品牌的三个重要阶段

如果你刚开始打造个人品牌，需要清楚打造个人品牌的不同阶段，以针对性进行推进。

打造个人品牌，分为五个阶段：探索期、新手期、胜任期、高手期和顶尖高手期。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 20 2023/6/2 8:49:29

前两个阶段是起步期，到胜任期就意味着你能做这件事了，到高手期意味着你已经打通了专业路径，而到顶尖高手期通常你已经建立了在这个领域的真正地位。

只从专业角度评估可能不太直观，如果按照营收量级划分具体阶段，会更加直观，我也是这样来指导学员不同阶段进阶和突破的。我认为有三个重要阶段，第一阶段，营收从 0 到月入 1 万元；第二阶段，营收从 1 万元到月入 10 万元；第三阶段，营收从 10 万元到年入百万元。

第一阶段：营收从 0 到月入 1 万元

对刚开始打造个人品牌的人来说，第一阶段营收从 0 到月入 1 万元非常重要。

新手最开始一定要突破这个节点，设计一款具备可行性的产品，正式跨入营收 1 万元的阶段，以证明选择的路是可以走的，增强自己打造个人品牌的信心。

我私下指导过近百位学员完成了打造个人品牌的第一阶段。拿其中三位学员来举例：一位做亲子阅读的学员，定价 200 元的会员产品，一次发售招募了近 70 位付费用户；一位做社群销讲（一对多批发式销售）的学员，定价 2500 元的私教产品，一次发售招募了 6 位付费用户；一位做新媒体写作的学员，定价 5000 元的年度私教产品，一次发售招募了 4 位付费用户。

实现第一阶段的突破，我认为最重要的心态就是：敢做，

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 21 2023/6/2 8:49:29

要有敢于跨出第一步的勇气。

你要记住这句话：所有的伟大，都来自一个勇敢的开始。

我是 2017 年进军知识付费行业，通过做一个写作付费专栏实现了第一阶段的突破。那时候我就是敢做，没想太多，然后就轻松突破了第一阶段。

所以，不要担心结果，只要勇敢开始，就是非常重要的突破，到了一定阶段，自然就会过渡到下一个阶段。

第二阶段：营收从 1 万元到月入 10 万元

如果第一阶段是探索期和新手期，那么第二阶段就是胜任期了。完成了第二阶段，就代表你可以把它作为事业来做，这个确认和突破是非常重要的。

营收从 1 万元到月入 10 万元，是一次很重要的势能升级，不少新手都花了很长时间才完成这个阶段的突破。

那完成这个阶段是不是很难呢？其实也不是的，只要找到正确的方法，你也可以快速突破，跨入新的阶段。

我身边的学员，其中一位做读书会的学员，定价 1 万元的创业营产品，一次发售就招募了 13 位付费用户；另一位做 IP 孵化的学员，定价 16800 元的私教产品，一次发售招募了 6 位付费用户，等等。他们通过做不同的高端产品，都完成了营收月入 10 万元，实现了第二阶段的重要突破。

要实现第二阶段的突破，我认为最重要的心态就是：勇猛精进。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 22 2023/6/2 8:49:29

有些人之所以被卡在第一阶段，就是因为缺乏了勇猛精进之心。这就像修身，刚开始进入时要猛。从营收月入 1 万元到月入 10 万元，也是如此，最重要的也是猛。突破了营收月入 10 万元这个阶段，就验证了这条路是行得通的，可以为你长期打造个人品牌建立巨大信心。

我指导学员，倾向于在一个相对短的时间内帮助他们快速突破这个环节，帮助他们建立做事的决心和信心。

第三阶段：营收从月入 10 万元到年入百万元

突破了打造个人品牌的第二阶段，你就具备了做这件事的决心和信心，也说明你能胜任这件事情了，但不能停留在这个阶段，还要继续往前走。这就到了第三阶段：营收从月入 10 万元到年入百万元。

我身边不少营收过百万的 IP 伙伴，突破百万元关口都花了几年甚至十几年的时间。

这说明这一关对于很多人来说是有难度的，要花一些时间来突破。

我有一个自己的总结经验：打通一个商业路径。我在 2020 年走通了线上合伙人模式，又推出了一个高端咨询产品，下半年就实现了营收百万。当时我们赶上一个模式红利期，推出了平台的线上合伙人模式，定价几千元的会员产品，5 个月时间就招募到近 300 人。2020 年 7 月，我们又推出了一款高端咨询产品，再次招募到 20 多人，完成了第三阶段的重要进阶。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 23 2023/6/2 8:49:29

这个阶段我最大的收获就是，打通商业路径，让我觉得之前的聚焦和努力都是值得的，整个人也通畅了。

要实现第三阶段的突破，我认为最重要的心态就是：有韧劲。

我们要聚焦在一个细分领域，深深地扎根，夯实各个维度的基本功，坚持不懈，直到打通这个商业路径为止。

打造个人品牌，完成这三个阶段的突破，也就把这件事做到了一定高度。营收数字只是一种结果的呈现，只有跨越这三个阶段，你的个人品牌才算真正进入稳定期，也就意味着你的个人品牌之路真正开始了。

1.5 如何正确地开启个人品牌之路

在打造个人品牌的前两年时间里，我就意识到，这是一个系统工程，不是简单地做产品变现。打造个人品牌是终身的修行，是值得一辈子做的事情。

现在，打造个人品牌已经成为我工作和生活的一部分。它让我与外部世界建立了紧密连接，同时还给我带来了财富与影响力，是我生命的重要组成部分。

不少人都因为没有找到合适的老师，得到正确的指导，丧失了打造个人品牌的信心和机会。鉴于此，我觉得有必要探讨一下应该如何正确地开启个人品牌之路。如果把打造个人品牌

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 24 2023/6/2 8:49:29

作为终身的修行，那么在刚开始时，就一定要掌握其规律和方向。只有这样，个人品牌打造之路，才能更具持久性。

找准定位，确定个人品牌重要方向

每一个打造个人品牌的人，首先要做的事情，就是找准定位，确定个人品牌的方向。

之前有学员问我："打造个人品牌，是否一定要先找定位，直接做一个产品变现，不可以吗？"

直接产品变现不是不可以，但如果你开始做的时候就没有找准定位，那后面大概率就会面临方向调整。方向一调整，整体的产品架构就要调整，很可能之前做的产品就要被推翻，那前面的部分就不是积累，而是负债了，会让你多走不少弯路。

如果你实在不清晰自己的大方向时，我强烈建议你找一个专业的咨询师，虽然要花一些咨询费，但可以为你节省很多时间。

记得曾经有一位学员找到我咨询，她同时在很多领域学习，并且为此花了 30 多万元，但依然没有找到方向。后来，我帮她做好定位，她一下子就定心了，随后砍掉了不少跟定位不相关的学习，整个人状态也好了很多。

在这个看似到处是机会的时代，找准定位，确定个人品牌方向，是打造个人品牌的第一步。定位做得好，可以少走弯路，更容易形成长期积累。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 25 2023/6/2 8:49:29

不贪多，从做好一款尖刀产品开始

有了精准定位，接下来要做的就是设计一款产品，把它慢慢打磨成尖刀产品，能够长时间在市场上销售。

我开始定位到写作细分领域时，就设计了一款训练营产品，主攻新媒体写作方向，通过持续打磨这款产品，并持续不断地升级迭代，一直做了近 20 期，让它成为平台的尖刀产品。

这给了我一个很重要的启示，就是：不贪多，从做好一款尖刀产品开始。

有些人在打造个人品牌时，不断地变换产品，希望能通过不同产品持续变现，却导致无法做出持续性受到市场热捧的尖刀产品，反而削弱了自身的竞争力。

我们要学会通过认真打磨一款产品，根据客户需求不断升级迭代，然后做出足够好的口碑，进行持续性销售，让更多用户来体验产品。这样既可以完善产品的质量，又可以赢得用户的口碑和信任，还能增强我们自身的品牌势能和整体营收，一举多得。

持续推广，找到 100 个精准的种子用户

产品做出来之后，做好内测，产品跑通了，就可以向市场正式推广。

我做产品有一个原则，就是：持续推广，找到前 100 个精

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 26 2023/6/2 8:49:29

准种子用户。

做会员产品，如果招募不到 100 人，那么从社群整体来看，就会有点冷清，因为人数有点少。我的学员如果做类似性质的产品，如果没能招募到 100 人的基数，我一般不会推动他做这件事，而是会让他老老实实积累自己的专业和势能。

寻找到前 100 个精准种子用户，对于每个打造个人品牌的人都很重要，因为这是你最原始的用户积累。只有深度服务好他们，你才能构建自己持续的品牌影响力。

前期找到 100 个种子用户会有些困难，这时，你可以调动自己的资源以及身边的资源，也可以加入一些付费社群，以找到精准的种子用户。

我的第一批 100 个种子用户，就是来自我的公众号粉丝。通过持续输出优质内容，我吸纳到了他们，这给了我开启个人品牌打造之路的信心。

我现在的一些铁杆用户，还有当时的那批种子用户，他们不仅成了我的重要用户，还是我前行路上的重要支撑力量。

深度服务好核心用户，建立口碑影响力

打造个人品牌，很多人尤其强调引流，希望增加自身的流量基础，却忽略了一个重点，就是：深度服务好已有的核心用户。

仔细研究可以发现，急于引流的人往往是想变现，而且想快速变现，解决自己现阶段的现金流困境。但这往往会造成一

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 27 2023/6/2 8:49:29

个危局，就是没有服务好已有核心用户，影响了口碑，后期变现就会越来越乏力。

打造个人品牌，不怕没有用户，就怕没有客户再深度信任你。

当你特别需要流量的时候，先要问一下自己：我现有的核心用户深度服务好了吗？如果深度服务好了，他们为什么不帮我转介绍呢？

我们要学会放下“引流”思维，构建“深度服务”思维，因为深度服务比引流重要 100 倍。

通过深度服务，可以让用户深层次认同你，经由你提供的服务受益的用户不仅会购买你后端的产品，还会主动帮你宣传，为你带来更多付费用户。

我曾经很多次对学员说，不要怕没有客户，就怕客户来了之后，你没有服务好，从而丧失了客户对你的信任，这是致命的，对你未来打造个人品牌也会有很大的影响。

所以，只有深度服务好核心用户，才能建立口碑影响力，才会有越来越多的客户主动来找你，你也才能因此获得长久、持续、稳定的发展。

梳理自己的知识体系，构建核心竞争力

通过打磨产品和深度服务用户，到了一定阶段，要做的事情就是梳理自己的知识体系，因为知识体系就是你的核心竞争力。

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 28 2023/6/2 8:49:29

打造个人品牌，最核心的价值点就在于你的知识体系。

有些人知名度很高且持久，有些人却只是一时出名很快就被人遗忘，根本原因就是在于他们有没有构建自己的知识体系。

所以作为一个致力于打造个人品牌的人，如果你能构建出一套自己的知识体系，并让他人因此而受益，那你也就构建了自己在细分领域的竞争力。

我之前开发了一套新媒体写作的知识系统，做成了训练营课程，帮助了成千上万的人开启了写作之路，我也因此受益颇多。

现在我写的这本书则是在构建一套个人品牌的实战知识体系，构建专业的个人品牌打造知识体系就是我的核心竞争力。

如果你能构建出自己在细分领域的知识体系，不仅能对行业知识进行收集、梳理、拆分、填充和创造，还能在构建的过程中，强化自己的核心竞争力，这个过程也会让你在打造个人品牌时更加自信，让你的个人品牌越来越有竞争力和持久力。

打造个人品牌是这个时代的趋势，也是一场修行，还能累积终身影响力。认清了个人品牌的趋势和价值，跟我一起来打造具有影响力的个人品牌吧！

打造个人品牌：从方法到实操 4校 正文.indd 29 2023/6/2 8:49:29