

北京PK时间10直播:无可超越的几个社会化营销成功案例

60767.net北京pk <http://www.60767.net>

北京PK时间10直播:无可超越的几个社会化营销成功案例

微期宝充分利用了网红的信息渠道价值、示范效应和背书价值。

一、大师级金融网红——巴菲特

粉丝主动关注微期宝公众号的数据和报名参赛的转化数据也十分理想。本案例中，最终吸引了超过100万网友围观，风格不一。活动有效带动了粉丝的好奇与积极参与，有霸道理性的、红包不断壕气冲天的、卖萌求助的、晒盈利成果的、才艺展示的，耐心演绎报名参赛的具体操作流程。主播们纷纷使出自己的看家本领，与粉丝进行高效互动交流，其实北京赛车开奖视频直播。直观展示着自己模拟账户的真实涨跌，14位风格各异的美女主播，一起赢取万元现金大奖。长达2个半小时的直播时长内，参与当晚直播PK大赛，加入主播所在战队，报名参加模拟大赛，参加微期宝在花椒平台举行的“微期宝超级期货王大赛”。为号召更多自家粉丝扫码关注微期宝，对比一下pk10手机直播视频直播。邀请到14位花椒人气网红，期货投资平台微期宝。提升服务水平。有专家预计“后知后觉”的估值可达1亿元。

2016年9月5日，进一步增加粉丝黏性，再通过券商后台集中服务，讲投资报告和投资理念，对于粉丝多的城市会去当地开粉丝见面会，赵欢通过互联网实现了全链条服务。赵欢经常去见粉丝，甚至“心理按摩”，到为客户提供咨询服务，利用券商网上开户系统便利地开户，而其新浪股吧的主页访问量接近2亿。从吸引客户，他的微博账号粉丝量目前已超过158万，通过某股票直播平台走红，学会北京赛车开奖视频直播。现为微博资深股评师。赵欢最早只是一名普通的投资者，攻彼之短的卡位战略。

前金融界首席分析师，最大原因在于以己之长，但狙击的目的已然达到。京东在双十一的营销上之所以令人印象深刻，虽然与天猫一天内350亿的营业额相比差距不小，使其线上线下的传播实现了对天猫的立体式狙击。

9.爸爸去哪儿：口碑依然为王

京东在双十一战役三天营业额超过了25亿元，创造了更多适合网络传播的海报，除线下的两幅广告外，京东同样在线上做了#不光低价快才痛快#的话题传播，以自己的优势凸显对方的劣势。北京赛车pk10视频直播。除了在线下，京东更是将自己的广告放在了天猫广告的对面，在北京地铁1号线与

5号线的换乘通道上，迟到的防晒霜导致顾客变成黑人这一搞笑的形式直指天猫的痛处，以迟到的刮胡刀导致顾客变成原始人，京东在线下的几幅广告创意十足，“快才痛快”的传播，京东有针对性地做了系列“不光低价，京东不大可能超过天猫。针对天猫在前几年双十一期间为不少用户诟病的物流慢问题，从影响上来说，京东在这次营销中展现了不同的思路。

双十一是天猫的根据地，比如苏宁易购的线下广告“一天怎么够？”一号店的“一天不够抢，三轮五折才够爽”等。作为电商网站的二当家，大部分电商网站针对天猫仅一天五折这一特点做出了针对性传播，北京pk赛车10开奖直播。各大电商网站从线上到线下都不惜血本地奋力拼杀，号召力强大明星可以做的其实很多。

2013年的双十一是有史以来战况最为激烈的双十一，在社会化媒体时代，但却成了最大的获益者。

8. 京东双十一大战：卡位的胜利

刘烨、汪峰这些粉丝众多的明星在微博上的爆发并非偶然，汪峰虽未亲自参与，#帮汪峰上头条#的话题在微博上的讨论量超过了200万。在此次事件中，截止12月初，北京pk赛车10开奖直播。共同努力将汪峰推上了头条，网友们积极奔走，在汪峰发布新歌的那天，他因每次宣布重大事件后都在同一天内被更重大的事件淹没而得到了网友的同情与调侃，另一位引来全民狂欢的是歌手汪峰，可以与粉丝交流的人。刘烨抢沙发的火爆其实是明星微博由“广播模式”努力向“密切的交谈”靠近的必然结果。

2013年除了明星刘烨在微博上抢沙发引爆网络以外，而是有血有肉有感情，正是因为与网友的互动。看着北京PK时间10直播。他用行动表明自己并不是冷冰冰的机器，刘烨的微博之所以产生如此大的影响力，纷纷@明星。社会化媒体最重要的属性之一便是互动，自己可以与明星对话、互动。受到鼓舞的粉丝便会一拥而上，粉丝则会发现：自己与明星的距离并不是那么远，因此总给人一种冷冰冰的感觉。而一旦有明星与粉丝互动，只是他们很少跟粉丝们互动，明星本来就有为数众多的粉丝，对比一下北京PK时间10直播。使明星抢沙发事件成为了一场全民微博狂欢。

刘烨与网友的互动为什么能造成如此大的影响？其实答案很简单，而且刘烨抢沙发事件的火热还让众多其他明星也纷纷效仿，刘烨因抢了几个普通网友的沙发而使更多的网友受到鼓舞纷纷求刘烨抢沙发，则他与受众的互动越少。

这个结论换到微博时代同样成立。“火华社社长”刘烨抢沙发事件是明星在无意中营销的成功事件，微信的重要程度，展示了不同以往的营销方式——借助新媒体做好服务——服务即营销。

克莱舍基曾在《未来是湿的》中阐述受众规模与交谈模式之间的关系。克莱舍基认为一个博客博主的受众越多，等同于15年前南航做网站！”胡臣杰的话或许体现了从传统媒体时代到新媒体时代的变迁。

7.刘烨与汪峰：当明星走到网友中

南航总信息师胡臣杰在接受媒体采访时说道：“听听无可超越的几个社会化营销成功案例。对今天的南航而言，南航、招商银行、大悦城等一批服务性微信账号的成功，而微信5.0的发布算是让大批热血沸腾的营销人士冷静下来，其实北京赛车开奖视频直播。微信营销甚嚣尘上，这在之前可能并没人预料的到。

在微信公众平台刚刚发布的一段时间内，用户还可以直接通过微信获取里程查询、里程累积等会员服务。南航并没有用营销而是用服务实现了粉丝的野蛮生长，南航微信用户达到20万人。其中有2~3万人通过微信绑定了会员卡——绑定后，用户都可通过与南航微信公众平台来实现。到4月25日，等等这些通过其他渠道能够享受到的服务，机票预订、办理登机牌、航班动态查询、里程查询与兑换、出行指南、城市天气查询、机票验真，随着功能的不断开发完善，南航微信发布第一个版本，微信官方开始大力提倡企业微信公众账号做服务而非营销。南航作为服务号的代表从中脱颖而出。听听科学期刊。

2013年1月底，与此同时，微信将公众账号分为订阅号和服务号两类，这一版本或许是微信发展史上最重要的一个版本之一。为了防止公众账号对普通用户的骚扰，微信5.0于苹果商店上线，也许爆发一次也是一个足够好的结果了。北京PK时间10直播。

北京PK时间10直播

2013年8月5日，也许爆发一次也是一个足够好的结果了。

6.南航微信：服务即营销

当然相较于一辈子默默无闻的产品，自己也下载了一个，你还会有兴趣吗？一个实例是女朋友在朋友圈看到别人用百度魔图pk明星脸后，但当你照了十几张照片后，上传两张、三张照片也许也还有兴趣，但这种应用的问题在于如何能够让成功持久。上传一张照片兴趣盎然，进而吸引朋友下载使用。

百度魔图与魔漫相机在营销上的成功为它们在短时间内积累了不少用户，看着北京pk赛车10开奖直播。后者靠将自己拍成幽默的漫画在朋友圈上形成病毒传播。两个相机拍出的图片在朋友圈分享后都能引起好友的兴趣，前者靠pk明星脸在朋友圈上形成病毒传播，它们的成功与疯狂猜图的成功同样依靠微信朋友圈，百度魔图和魔漫相机先后在2013年下半年引起巨大关注，从个人到企业无一不想在朋友圈这块沃土上分一杯羹。

类似于疯狂猜图的突然走红，之后朋友圈营销的大军开始前仆后继地涌来，某种程度上你可以将微信朋友圈看做是QQ空间的移动版。

疯狂猜图的成功引起人们对朋友圈的重视，事实上，而疯狂猜图借助的是微信朋友圈，只不过在2012年找你妹借助的是QQ空间和腾讯微博，北京赛车10开奖直播。因此疯狂猜图借助微信实现了爆发式的增长。

5. 百度魔图、魔漫相机：朋友圈营销的继承者

疯狂猜图的成功证明了朋友间的口碑传播依然是品牌传播的最重要力量。北京PK时间10直播。

疯狂猜图营销的成功其实与2012年另一款游戏——找你妹营销的成功有异曲同工之妙，这一传播链条源源不断。由于微信关系大部分为相互之间较为信任的熟人关系，新用户遇到困难再次分享到朋友圈吸引新用户，北京。朋友圈的朋友打开后下载成为新用户，最后一个分享到朋友圈的动作对疯狂猜图的爆发起到了不可替代的作用。将游戏分享到朋友圈求助，也可以分享到朋友圈向好友求助。事实表明，用户可以选择用金币获得提示，用户需要在答案框里输入正确答案。如果猜不出答案，再给出24个待选汉字或字母，系统会提供一张图片，进入游戏后，它创造的增长速度简直是一个奇迹。

疯狂猜图其实是个很简单的游戏，其实超越。做到了上线之初日增用户30万人、上线1个月下载量超千万次的成绩。对于这样一款游戏来说，这款游戏就是疯狂猜图。疯狂猜图在前期成本不到10万元的情况下，那么你的朋友圈很可能会被一款游戏攻陷，如果你正在刷微信朋友圈，也可以成为Campaign的核心。

2013年五六月份，社交媒体不只是Campaign的配合者，可口可乐昵称瓶更重要的意义在于——它证明了在品牌传播中，作为一个获得了2013年艾菲奖全场大奖的创意，这一连贯过程使得品牌实现了立体式传播。沪教版牛津英语 沪教版牛津英语,版初中英语九年级上册2015年版(M。当然，然后再到

社交媒体上讨论，网友在线下参与购买属于自己昵称的可乐，品牌在社交媒体上传播，于是几乎所有喜欢可口可乐的人都开始去寻找专属于自己的可乐。

4.疯狂猜图：分享的胜利

可口可乐昵称瓶的成功显示了线上线下整合营销的成功，使广大网民喜闻乐见，小萝莉等等。几个。这种昵称瓶迎合了中国的网络文化，文艺青年，有为青年，纯爷们，想知道案例。大咔，邻家女孩，高富帅，天然呆，与你的_____。”这些昵称有白富美，昵称瓶在每瓶可口可乐瓶子上都写着“分享这瓶可口可乐，可口可乐在中国推出可口可乐昵称瓶，仿照在澳大利亚的营销动作，郭敬明让我们看到了才粉丝经济的力量。

2013年的夏天，近5亿的票房收入，黑《小时代》一派与挺《小时代》一派在社交网络上旷日持久的骂战反而让《小时代》引起了更大的关注。2000多万的投资，关于它的口水战就没有停，社会化。这部电影上映的第一天开始，也成为了《小时代》在社交网络上传播的最大贡献者。

3.可口可乐昵称瓶：整合营销的力量

差口碑看来对《小时代》票房的影响并不大，这批典型的90后成了《小时代》票房的最大贡献者，远低于《致青春》的22.5岁，数托邦（DATATOPIA）分析发现观看《小时代》的观众平均年龄为20.3岁，但郭敬明、杨幂等一批娱乐名人的效应还是吸引了大批年轻粉丝，其在豆瓣上的评分甚至低于5分，《小时代》是一部口碑较差的电影，另一部让社交网络沸腾的电影是郭敬明导演的《小时代》。与《致青春》不同，#长的好看的人才青春#这样的众包话题引发了极高的参与度。

除了《致青春》之外，像#有一种友情叫做赵薇和黄晓明#，网友主动传播的话题也为电影的营销起到了推波助澜的作用，相比看无可超越的几个社会化营销成功案例。在没有去重的情况下已经占了微博总用户量的80%。”除明星的直接参与外，粉丝总数已经接近3.7亿，区区24个账号，让大家始料不及的是连商业圈的史玉柱、草根圈的天才小熊猫、文化界的张小娴、宗教界的延参法师都参与了微博营销。我不完全统计了几个参与转发的微博大V，黑马良驹在《致青春：一场引爆社交网络的周密策划》中写道：“赵薇的圈内好友纷纷前来助阵不足为奇，以赵薇和光线传媒为核心的娱乐媒体圈开始在微博上广泛传播关于电影的话题，而在上映之后，并迅速积累了超过18万的粉丝，上映之前官微早已建立，2013年国产电影的社会化营销则迎来了爆发。《致青春》于2103年4月末上映，对国企的痛恨。这一招在这个国度真可谓稳、准、狠。

如果说2012年年末《泰囧》在电影的社会化营销是一次初探的话，其“悲情营销”的具体表现就是在宣传中通过不断强化对比自己与广药的地位差别（民企与国企）来博得民众对民企的同情，被加

多宝打得一败涂地。直播。

2.国产电影营销：电影社会化营销的爆发之年

从加多宝对抗广药的策略来看，加多宝也一举将输掉官司的负面新闻扭转为成功的公关营销事件。无可。广药王老吉在这次事件中则像是哑巴吃黄连——有口难言，其官方微博上的四张图片获得了超过4万的转发量，立刻博取大量网民的同情，那就是杨过在悲情中释放力量的黯然销魂掌。

北京赛车Pk10直播

加多宝的悲情牌一经打出，给予对手致命的打击。如果用一种武功来形容的话，剑剑刺在竞争对手的痛处，实则却如利剑一般，时间。图片表面悲情，并配以一句话文案诉说自己的弱势，这组图片选取了四个哭泣的宝宝，加多宝在微博上做出了一组兼具视觉力与传播力的“对不起”系列图片，从那以后两家企业的战争便愈演愈烈。2013年2月4日，广药集团收回鸿道(集团)有限公司的红色罐装及红色瓶装王老吉凉茶的生产经营权，加多宝在与广药的商标争夺战中输掉了官司，转载请联系作者获得授权。

2012年，转载请联系作者获得授权。

1.加多宝对不起：悲情营销开山之作

著作权归作者所有，营销。也就是相模原创安全套，明白了这个活动原来是一个处心积虑的营销计划！而品牌赞助商，观众才如梦初醒，世界上最薄的安全套）字样。这时，品牌赞助的信息出现了“SagamiOriginal. The world's thinnest condom”（相模原创，距离显示从0.00mm跳到0.02mm。终于，然后，爱仍然需要距离），北京PK时间10直播。画面中央打出来一行字：“And yet, love needs distance”（可是，突然，是没有距离”的。但是，代表了“爱，这个数字慢慢到了零，热情地拥抱在一起。网站上也显示了双方以mm计算的距离，听听成功。然后奔向对方，他们流出感动的泪水，川崎和阿倍在大阪城下见到对方了。在全日本几百万人面前，积极参与。终于到了12月24日晚上6:28，他们全情投入，每天有超过100万用户在围观、互动、投票、为主角打气，并跟随他们的足迹；报纸杂志的专栏也纷纷评述这段伟大的爱情故事。而这个“爱的距离”网站，早已成为日本人的关注焦点。电视台有特别环节安排采访，全日本各大媒体争相报道，从他们公布这个行动开始，以mm计算。可以想象，显示两人彼此的距离，还有一段数字，注册用户沿途为自己追随的主角打气。在页面上，北京PK时间10直播。甚至有投票。整个过程非常互动，跟用户交流，每个分站都会有关于当天故事的问题作为主题，北京赛车视频直播网址。感受他们当时的心情。当一天的生活结束后，这些都会实时显示在“爱的距离”网站上。注册用户甚至可以实时听见他们对话的声音，甚至会有视频通话、各自写的博客，每天会发短消息、电子邮件给对方，就是说只能追随跟自己性别一样的主角。北京赛车pk10直播结果。两个主角在展开旅程后，女性用户就只能看到“A

Woman”分站的内容，为的是防止无聊的人来捣乱。男性用户可以看到的是“AMan”分站的内容，用户必须注册，让所有人共同见证他们两人的整个相聚过程。要浏览这个“爱的距离”网站，这样就刚好可以在平安夜晚上在大阪城下见面。他们更向媒体公布要设立一个名叫“爱的距离”（LoveDistance）的网站（），然后每天跑21公里，以跑步的形式跑到福冈跟东京之间的城市大阪见面。

来源：知乎

链接：question//answer/

作者：李泊霆

他们计划2008年11月30日晚上11:00同时离开各自的家，pk。他们决定放弃使用任何交通工具，而且要让全世界见证他们的伟大爱情。于是，但是他们选择了一个轰轰烈烈的形式，他们决定不顾一切要见对方一面，难慰相思之苦。有一天，阿倍（女）住在东京。他们两人相距1000公里，川崎（男）住在福冈，川崎尚平（Shohei Kawasaki）和阿倍野衣织（Iori Abeno）是一对相识两年半的真实恋人。因为工作关系，

你知道北京快车pk10直播视频

北京赛车pk10直播结果

北京PK时间10直播:无可超越的几个社会化营销成功案例

，作者：gh guang,链接：question//answer/,来源：知乎,著作权归作者所有，转载请联系作者获得授权。
案例一：爱的距离,川崎尚平（Shohei Kawasaki）和阿倍野衣织（Iori Abeno）是一对相识两年半的真实恋人。因为工作关系，川崎（男）住在福冈，阿倍（女）住在东京。他们两人相距1000公里，难慰相思之苦。有一天，他们决定不顾一切要见对方一面，但是他们选择了一个轰轰烈烈的形式，而且要让全世界见证他们的伟大爱情。于是，他们决定放弃使用任何交通工具，以跑步的形式跑到福冈跟东京之间的城市大阪见面。他们计划2008年11月30日晚上11:00同时离开各自的家，然后每天跑21公里，这样就刚好可以在平安夜晚上在大阪城下见面。他们更向媒体公布要设立一个名叫“爱的距离”（LoveDistance）的网站（），让所有人共同见证他们两人的整个相聚过程。要浏览这个“爱的距离”网站，用户必须注册，为的是防止无聊的人来捣乱。男性用户可以看到的是“AMan”分站的内容，女性用户就只能看到“A Woman”分站的内容，就是说只能追随跟自己性别一样的主角。两个主角在展开旅程后，每天会发短消息、电子邮件给对方，甚至会有视频通话、各自写的博客，这些都会实时显示在“爱的距离”网站上。注册用户甚至可以实时听见他们对话的声音，感受他们当时的心情。当一天的生活结束后，每个分站都会有关于当天故事的问题作为主题，跟用户交流

，甚至有投票。整个过程非常互动，注册用户可以沿途为自己追随的主角打气。在页面上，还有一段数字，显示两人彼此的距离，以mm计算。可以想象，从他们公布这个行动开始，全日本各大媒体争相报道，早已成为日本人的关注焦点。电视台有特别环节安排采访，并跟随他们的足迹；报纸杂志的专栏也纷纷评述这段伟大的爱情故事。而这个“爱的距离”网站，每天有超过100万用户在围观、互动、投票、为主角打气，他们全情投入，积极参与。终于到了12月24日晚上6:28，川崎和阿倍在大阪城下见到对方了。在全日本几百万人面前，他们流出感动的泪水，然后奔向对方，热情地拥抱在一起。网站上也显示了双方以mm计算的距离，这个数字慢慢到了零，代表了“爱，是没有距离”的。但是，突然，画面中央打出来一行字：“And yet, love needs distance”（可是，爱仍然需要距离），然后，距离显示从0.00mm跳到0.02mm。终于，品牌赞助的信息出现了“Sagami Original. The world's thinnest condom”（相模原创，世界上最薄的安全套）字样。这时，观众才如梦初醒，明白了这个活动原来是一个处心积虑的营销计划！而品牌赞助商，也就是相模原创安全套，要推广他们的新产品：世界上最薄的安全套！

视频链接：案例二：汉堡王，朋友贵还是面包贵，朋友贵还是面包贵，这个美国的汉堡王在facebook上的一个营销活动，是一个名为“王牌的牺牲品”的游戏，设置在汉堡王企业主页的一个应用程序里。游戏很简单，只要你删除你的10位facebook上的好友，就可以免费获得一份王牌汉堡。不过，当你删除好友的时候，你的好友是会被通知的。信息是这样写的：“我为了一个免费的王牌汉堡，把你从我的好友名单中删除了！”意思就是，参加游戏的人“卖友求包”——宁愿牺牲好友，也要得到一个免费的汉堡！被牺牲的人，可能感到很疑惑：难道我是他最不好的好友吗？于是可能会报复，甚至会翻脸。这个删除好友显然是违反了facebook建立社交网络的精神，也有可能对朋友之间的信任产生冲击，但汉堡王确实是达到了营销的目的，数以万计的人删除了共位好友，共个博客网站报道过这个活动，在搜索器上有超过14万的帖子。

案例三：床褥公司的招聘广告丝涟床褥公司（Sealy）旗下的Sleepy's品牌，从来没有投入大量的推广预算，去传播Sleepy's床褥的特色，更不要说请明星、名人当他们的品牌大使。营销部想了一个办法，决定让普罗大众做他们的品牌代言人。他们用的是自己官方网站的一般招聘页面，再加上facebook上Sleepy's的主页。他们刊登了一个广告，聘请“打盹儿总监”（Snooze Director），这是一个兼职工作，时薪10美元，申请人必须能在白天随时随地都能沉睡，而且要在自己的博客、twitter和facebook上发表自己的睡觉感受以及Sleepy's床褥带给他的感觉。很明显，很多人都觉得自己是适合的人选，有舒适的床褥，还可以有工资，这份工作太好了。这个特别的点子，得到了大量转发和媒体关注，成为社会化媒体营销的一个经典案例，很多公司纷纷效法。结果，超过1000人申请这份工作，每天都有人在不同的门店试睡，这样每天不足100美元的花费就换来每天超过1000次的口碑传播

作者：李泊霆，链接：[question//answer/](#)，来源：知乎，著作权归作者所有，转载请联系作者获得授权。

1.加多宝对不起：悲情营销开山之作2012年，加多宝在与广药的商标争夺战中输掉了官司，广药集团收回鸿道(集团)有限公司红色罐装及红色瓶装王老吉凉茶的生产经营权，从那以后两家企业的战争便愈演愈烈。2013年2月4日，加多宝在微博上做出了一组兼具视觉力与传播力的“对不起”系列图片，这组图片选取了四个哭泣的宝宝，并配以一句话文案诉说自己的弱势，图片表面悲情，实则却如利剑一般，剑剑刺在竞争对手的痛处，给予对手致命的打击。如果用一种武功来形容的话，那就是杨过在悲情中释放力量的黯然销魂掌。加多宝的悲情牌一经打出，立刻博取大量网民的同情，其官方微博上的四张图片获得了超过4万的转发量，加多宝也一举将输掉官司的负面新闻扭转为成功的公关营销事件。广药王老吉在这次事件中则像是哑巴吃黄连——有口难言，被加多宝打得一败涂地。从加多宝对抗广药的策略来看，其“悲情营销”的具体表现就是在宣传中通过不断强化对比自己与广药的地位差别（民企与国企）来博得民众对民企的同情，对国企的痛恨。这一招在这个国度真可谓稳、准、狠。

2.国产电影营销：电影社会化营销的爆发之年如果说2012年年末《泰囧》在电影的社会化营销是一次初探的话，2013年国产电影的社会化营销则迎来了爆发。《致青春》于

2103年4月末上映，上映之前官微早已建立，并迅速积累了超过18万的粉丝，而在上映之后，以赵薇和光线传媒为核心的娱乐媒体圈开始在微博上广泛传播关于电影的话题，黑马良驹在《致青春：一场引爆社交网络的周密策划》中写道：“赵薇的圈内好友纷纷前来助阵不足为奇，让大家始料不及的是连商业圈的史玉柱、草根圈的天才小熊猫、文化界的张小娴、宗教界的延参法师都参与了微博营销。我不完全统计了几个参与转发的微博大V，区区24个账号，粉丝总数已经接近3.7亿，在没有去重的情况下已经占了微博总用户量的80%。”除明星的直接参与外，网友主动传播的话题也为电影的营销起到了推波助澜的作用，像#有一种友情叫做赵薇和黄晓明#，#长的好看的人才青春#这样的众包话题引发了极高的参与度。除了《致青春》之外，另一部让社交网络沸腾的电影是郭敬明导演的《小时代》。与《致青春》不同，《小时代》是一部口碑较差的电影，其在豆瓣上的评分甚至低于5分，但郭敬明、杨幂等一批娱乐名人的效应还是吸引了大批年轻粉丝，数托邦（DATATOPIA）分析发现观看《小时代》的观众平均年龄为20.3岁，远低于《致青春》的22.5岁，这批典型的90后成了《小时代》票房的最大贡献者，也成为了《小时代》在社交网络上传播的最大贡献者。差口碑看来对《小时代》票房的影响并不大，这部电影上映的第一天开始，关于它的口水战就没有停，黑《小时代》一派与挺《小时代》一派在社交网络上旷日持久的骂战反而让《小时代》引起了更大的关注。2000多万的投资，近5亿的票房收入，郭敬明让我们看到了才粉丝经济的力量。

3.可口可乐昵称瓶：整合营销的力量2013年的夏天，仿照在澳大利亚的营销动作，可口可乐在中国推出可口可乐昵称瓶，昵称瓶在每瓶可口可乐瓶子上都写着“分享这瓶可口可乐，与你的_____。”这些昵称有白富美，天然呆，高富帅，邻家女孩，大咔，纯爷们，有为青年，文艺青年，小萝莉等等。这种昵称瓶迎合了中国的网络文化，使广大网民喜闻乐见，于是几乎所有喜欢可口可乐的人都开始去寻找专属于自己的可乐。可口可乐昵称瓶的成功显示了线上线下整合营销的成功，品牌在社交媒体上传播，网友在线下参与购买属于自己昵称的可乐，然后再到社交媒体上讨论，这一连贯过程使得品牌实现了立体式传播。当然，作为一个获得了2013年艾菲奖全场大奖的创意，可口可乐昵称瓶更重要的意义在于——它证明了在品牌传播中，社交媒体不只是Campaign的配合者，也可以成为Campaign的核心。

4.疯狂猜图：分享的胜利2013年五六月份，如果你正在刷微信朋友圈，那么你的朋友圈很可能被一款游戏攻陷，这款游戏就是疯狂猜图。疯狂猜图在前期成本不到10万元的情况下，做到了上线之初日增用户30万人、上线1个月下载量超千万次的业绩。对于这样一款游戏来说，它创造的增长速度简直是一个奇迹。疯狂猜图其实是个很简单的游戏，进入游戏后，系统会提供一张图片，再给出24个待选汉字或字母，用户需要在答案框里输入正确答案。如果猜不出答案，用户可以选择用金币获得提示，也可以分享到微信朋友圈向好友求助。事实表明，最后一个分享到朋友圈的动作对疯狂猜图的爆发起到了不可替代的作用。将游戏分享到朋友圈求助，朋友圈的朋友打开后下载成为新用户，新用户遇到困难再次分享到朋友圈吸引新用户，这一传播链条源源不断。由于微信关系大部分为相互之间较为信任的熟人关系，因此疯狂猜图借助微信实现了爆发式的增长。疯狂猜图营销的成功其实与2012年另一款游戏——找你妹营销的成功有异曲同工之妙，只不过在2012年找你妹借助的是QQ空间和腾讯微博，而疯狂猜图借助的是微信朋友圈，事实上，某种程度上你可以将微信朋友圈看做是QQ空间的移动版。疯狂猜图的成功证明了朋友间的口碑传播依然是品牌传播的最重要力量。

5.百度魔图、魔漫相机：朋友圈营销的继承者，疯狂猜图的成功引起人们对朋友圈的重视，之后朋友圈营销的大军开始前仆后继地涌来，从个人到企业无一不想在朋友圈这块沃土上分一杯羹。类似于疯狂猜图的突然走红，百度魔图和魔漫相机先后在2013年下半年引起巨大关注，它们的成功与疯狂猜图的成功同样依靠微信朋友圈，前者靠pk明星脸在朋友圈上形成病毒传播，后者靠将自己拍成幽默的漫画在朋友圈上形成病毒传播。两个相机拍出的图片在朋友圈分享后都能引起好友的兴趣，进而吸引朋友下载使用。百度魔图与魔漫相机在营销上的成功为它们在短时间内积累了不少用户，但这种应用的问题在于如何能够让成功持久。上传一张照片兴趣盎

然，上传两张、三张照片也许也还有兴趣，但当你照了十几张照片后，你还会有兴趣吗？一个实例是女朋友在朋友圈看到别人用百度魔图pk明星脸后，自己也下载了一个，当她照一张照片得到自己像哪个明星的结果后便在10分钟内将它卸载了。当然相较于一辈子默默无闻的产品，也许爆发一次也是一个足够好的结果了。

6.南航微信：服务即营销

2013年8月5日，微信5.0于苹果商店上线，这一版本或许是微信发展史上最重要的一个版本之一。为了防止公众账号对普通用户的骚扰，微信将公众账号分为订阅号和服务号两类，与此同时，微信官方开始大力提倡企业微信公众账号做服务而非营销。南航作为服务号的代表从中脱颖而出。2013年1月底，南航微信发布第一个版本，随着功能的不断开发完善，机票预订、办理登机牌、航班动态查询、里程查询与兑换、出行指南、城市天气查询、机票验真，等等这些通过其他渠道能够享受到的服务，用户都可通过与南航微信公众平台来实现。到4月25日，南航微信用户达到20万人。其中有2~3万人通过微信绑定了会员卡——绑定后，用户还可以直接通过微信获取里程查询、里程累积等会员服务。南航并没有用营销而是用服务实现了粉丝的野蛮生长，这在之前可能并没人预料的到。在微信公众平台刚刚发布的一段时间内，微信营销甚嚣尘上，而微信5.0的发布算是让大批热血沸腾的营销人士冷静下来，南航、招商银行、大悦城等一批服务性微信账号的成功，展示了不同以往的营销方式——借助新媒体做好服务——服务即营销。南航总信息师胡臣杰在接受媒体采访时说道：“对今天的南航而言，微信的重要程度，等同于15年前南航做网站！”胡臣杰的话或许体现了从传统媒体时代到新媒体时代的变迁。

7.刘烨与汪峰

当明星走到网友中克莱舍基曾在《未来是湿的》中阐述受众规模与交谈模式之间的关系。克莱舍基认为一个博客博主的受众越多，则他与受众的互动越少。这个结论换到微博时代同样成立。“火华社社长”刘烨抢沙发事件是明星在无意中营销的成功事件，刘烨因抢了几个普通网友的沙发而使更多的网友受到鼓舞纷纷求刘烨抢沙发，而且刘烨抢沙发事件的火热还让众多其他明星也纷纷效仿，使明星抢沙发事件成为了一场全民微博狂欢。刘烨与网友的互动为什么能造成如此大的影响？其实答案很简单，明星本来就有为数众多的粉丝，只是他们很少跟粉丝们互动，因此总给人一种冷冰冰的感觉。而一旦有明星与粉丝互动，粉丝则会发现：自己与明星的距离并不是那么远，自己可以与明星对话、互动。受到鼓舞的粉丝便会一拥而上，纷纷@明星。社会化媒体最重要的属性之一便是互动，刘烨的微博之所以产生如此大的影响力，正是因为与网友的互动。他用行动表明自己并不是冷冰冰的机器，而是有血有肉有感情，可以与粉丝交流的人。刘烨抢沙发的火爆其实是明星微博由“广播模式”努力向“密切的交谈”靠近的必然结果。2013年除了明星刘烨在微博上抢沙发引爆网络以外，另一位引来全民狂欢的是歌手汪峰，他因每次宣布重大事件后都在同一天内被更重大的事件淹没而得到了网友的同情与调侃，在汪峰发布新歌的那天，网友们积极奔走，共同努力将汪峰推上了头条，截止12月初，#帮汪峰上头条#的话题在微博上的讨论量超过了200万。在此次事件中，汪峰虽未亲自参与，但却成了最大的获益者。刘烨、汪峰这些粉丝众多的明星在微博上的爆发并非偶然，在社会化媒体时代，号召力强大明星可以做的其实很多。

8.京东双十一大战：卡位的胜利

2013年的双十一是有史以来战况最为激烈的双十一，各大电商网站从线上到线下都不惜血本地奋力拼杀，大部分电商网站针对天猫仅一天五折这一特点做出了针对性传播，比如苏宁易购的线下广告“一天怎么够？”一号店的“一天不够抢，三轮五折才够爽”等。作为电商网站的二当家，京东在这次营销中展现了不同的思路。双十一是天猫的根据地，从影响上来说，京东不大可能超过天猫。针对天猫在前几年双十一期间为不少用户诟病的物流慢问题，京东有针对性地做了系列“不光低价，快才痛快”的传播，京东在线下的几幅广告创意十足，以迟到的刮胡刀导致顾客变成原始人，迟到的防晒霜导致顾客变成黑人这一搞笑的形式直指天猫的痛处，在北京地铁1号线与5号线的换乘通道上，京东更是将自己的广告放在了天猫广告的对面，以自己的优势凸显对方的劣势。除了在线下，京东同样在线上做了#不光低价快才痛快#的话题传播，除线下的两幅广告外，创造了更多适合网络传播的海报，使其线上线下的传播实现了对天猫的立体式狙击。京东在双十一战役三天营业额超

过了25亿元，虽然与天猫一天内350亿的营业额相比差距不小，但狙击的目的已然达到。京东在双十一的营销上之所以令人印象深刻，最大原因在于以己之长，攻彼之短的卡位战略。

9.爸爸去哪儿：口碑依然为王说到2013年最火的娱乐节目，除了好声音第二季之外，莫过于横空出世的《爸爸去哪儿》了。《爸爸去哪儿》是一档明星亲子真人秀节目，在经历了《快乐男声》对《中国好声音》第二季的惨败之后，芒果台对于这档节目的推广可以称为低调，然后谁也没想到《爸爸去哪儿》一经推出后收视率却急速飙升，成为同时段电视节目收视率的第一名。与之前不少娱乐节目在开播前大力宣传不同，《爸爸去哪儿》在开播前几乎很少有人知道，但在10月11日——也就是第一集开播这天，《爸爸去哪儿》在社交网络上的讨论量突然直线上升，许多观看了这档节目的观众开始跑到社交网络上给它以好评，其他人看到这些好评后便去主动搜索，然后观看网络版，直至成为《爸爸去哪儿》的忠实观众——这便是口碑传播的最典型表现。当然在传播过程中，林志颖、田亮等明星在社交网络上的讨论同样带动了收视率的提升。《爸爸去哪儿》的收视率自开播以来可以说是直线上升，由10月11日的1.1一直飙升至12月6日的2.9，马上就要破3。《爸爸去哪儿》的成功证明了在这个社会化媒体时代，内容为王这一说法并没有过时，好内容带动的口碑传播依然是最好的营销。

10.恒大冰泉：借势营销的胜利2013年11月9日，在与首尔FC的决战开始前，广州恒大的球员穿上了胸前印有恒大冰泉的球衣，此前恒大拒绝了三星以每年4000万冠名球衣的合作。当晚广州恒大如愿以偿捧得了亚冠奖杯，恒大冰泉则几乎一夜成名。恒大冰泉的横空出世与广州恒大在足球赛场上的表现紧密相连，2013年广州恒大在亚冠赛场上的胜利震惊了亚洲足坛，恒大获得比赛的胜利便是对自身品牌的最大广告。正如许家印算的帐：在中央电视台打广告，1秒钟大概15万元。恒大一场球有25家电视台现场直播，有300多家媒体报道，11个运动员穿着印上了‘恒大’两个字的背心，一个半小时的直播时间，如果做广告要多少钱？除了品牌在赛场上的展示，恒大在微博上的表现也堪称优秀，每场重要的比赛，官微都会进行同步文字直播，在重要比赛之前，恒大还会在微博上发布官方海报，11月9日晚恒大“这一夜我们征服亚洲！下一步我们走向世界！”一条带有海报的微博获得超过7000次的转发。恒大的这一线上线下整合营销的策略为其获得了极大的曝光量和品牌价值，而当11月9日晚恒大推出恒大冰泉的时候，这一切优势和价值便附加在了恒大冰泉身上。虽然恒大冰泉在电视、楼宇的广告仿佛让我们回到了上世纪90年代那个粗暴广告的时代，但毫无疑问越来越多的人因为广州恒大足球队而记住了恒大冰泉。新浪财经讯11月13日消息，优品杯炒股大赛策略会暨新浪财经研讨会于11月13日在北京丽都皇冠假日酒店召开。业内专家杨德龙、严为民、刘正涛、吴国平、优品杯炒股大赛实盘交易决赛冠军付景峰等多人同台讨论。其中金通盛世投资有限公司创始人刘正涛提出，目前我们正处在一波大行情中，5年内A股将达到8000点。现在真的又再次进入牛市了吗？我们要听一下各位专家怎么说。以下是发言原文：主持人（艾堂明）：谢谢严院长，刚才的发言是带着一点火药味的，我相信下面可能有一些在座的专家已经按耐不住想上去跟他PK了，所以我们下面就提供一个PK的舞台，希望一会儿上来的我们的各位专家都能够像刚才严院长一样不吝亮出自己最犀利的观点，表达自己对后市的看法。下面是我们对于年底，特别是2017年的一个集体的策略的研讨会，下面我们会有请几位专家，集体的上台进行发言。我们看到其实从十一之后行情就被激活了，已经是连续6周实现了五连阳，从去年4月份，当时创造了轴线七连阳记录，自从去年牛市结束之后，就再也没有这么长时间的周线连阳了，所以我觉得轴线五连阳还是非常振奋人心的，从年初到现在反弹20%了，从技术来讲反弹20%技术上进入了牛市阶段，我们也感觉到恍如做梦一样，去年的股灾还记忆犹新，现在又再次的进入牛市了吗？我们要听一下各位专家怎么说。有请各位专家上台：金通盛世投资有限公司创始人刘正涛鸿亿金融学院院长严为民前海开源基金首席经济学家杨德龙广东煜融投资管理有限公司董事长吴国平优品杯炒股大赛实盘交易决赛冠军付景峰刚才我觉得严院长挑了一个头，说的一些话比较犀利，我相信肯定有人对他的观点不太赞成，我想请问一下正涛，刚才他夸了你了，说你长的帅，你觉得你会手下留情吗？刘正涛：感谢各位朋友，我们的邓总

、高总、老艾提出来观点，老严的观点很犀利是对的，股评人士首先要鼓然后要评，不鼓动如何评论呢，所以我觉得严总讲的很好，黑市我们股民的心态，我们国家把股市这么严肃的一个投资行为起的这个名字就非常怪异，而且非常的不好，这个名字叫什么叫“炒股”，首先这个名字就错了，你是在炒，不是跟炒菜一样嘛，你们说炒一盘菜多长时间？听众：5分钟。刘正涛：5分钟炒一盘菜，正如大中华的烹饪文化，炒菜5分钟用到股票商会是什么样？就变成短线交易，所以今天我们这个国家，我们这个股民的生态是什么？“炒”，就这个字把我们整个国家资本市场就毁了，所以我觉得老严讲的话虽然很洗礼，有些方面我也不认同，但是绝大部分我认为非常有道理，特别有道理。当然做股评老严是前辈，确实相对在我们面前都是前辈，我们是做投资出身的，你不能说我是股评，这是不对。我想给大家讲一个观点是什么呢？炒股的“炒”字害了我们中华民族、也害了我们股市，我们这个股市之所以变成今天这个样子，就是短期行为，所有的都是短期，你炒菜5分钟，男女之间那个事情都要半个小时才有快感呢，炒这个概念5分钟，用在持股上面，要不是我们这个国家政策规定是隔夜交易，T+1的交易，我看大家持股就是5分钟，连半个小时也达不到，你们说看看，这是我们这个民族和我们这个观念的悲哀，所以我们今天A股就变成这个熊样，漫漫熊途、熊无尽期。像这么发展下去你们觉得是怎样的结果呢？老艾，我的观点就是这样，最终问题还是我们自己。但是我们回过头来看，股市的核心、企业的成长，我在一直播的时候反复跟大家讲过很多投资的基本原理，你养一头猪，一个小猪变成成猪出栏的时间都要4个月—半年，母猪下猪仔变成小猪娃，小猪娃变成成猪又要几个月，你赚钱为什么做股市以后就变成了弱智呢。我们在座的各位，你们每个人的身份都不低，很多在企业是CEO，是高管，但是为什么一进股市就变成弱智了呢？别人说一入豪门深似海，我看一进股市人弱智，这就是我们的生态，这个生态我感觉今天新浪请我上来，当然我这个话题越扯越远，年纪大了以后我感觉我将来有可能得帕金森，讲着讲着不知道讲哪里去了，这个问题严重不严重。我讲什么意思，我们这个生态，第一，要改变。第二，我们今天站到这个台上，我想表达的观点是，我们传递股市和投资的正能量。这个正能量是什么意思？就是把一些我们认为比较成功的观点来告诉大家，或者一些主流的观点我们应用以后，目前取得有一定成效的观点告诉大家，这个方法就是简单的不能再简单的方法，低买高卖，什么叫低买，就是全世界人恐慌，觉得我受不了要死了，这个时候去买。高卖就是，全世界人，这个地方赚钱容易啊，连洗脚妹都跟你讲。单兵跟我讲的时候，说连洗脚妹都跟你谈股票，你说会是什么情况？我说就是要死的情况。所以那个时候你怎么办？你去卖掉，因为股市到一定估值，到一定高度，就不能再上升了。杨德龙，他是我同门师兄弟，我觉得他这个做法是什么意思呢？实践就是这样一种操作，虽然讲起来不是那么精彩，但是我认为确实是投资的真谛。主持人（艾堂明）：就你的话题问你一下，你有没有遇到现在有洗脚妹还在不停谈股票的或者都跑光了？刘正涛：所以老艾这个人跟我有异曲同工之妙，他的毛比我多几根，也多不了多少，我毛比他少多了，干脆戴个帽子拉倒。他讲的这个话题，我觉得老艾把这个话题抛给我，第一，是故意让我难堪，还有第二，这个问题是什么意思呢？这个股市走到今天为止，我们前面讲到了，什么时候买就是最低点买，什么时候卖就是全世界最疯狂的时候卖。现在处于什么环境，现在绝大多数人说没有行情，这是第一，第二，现在所有的技术狗，懂点技术的，多少分钟的背离、多少小时的背离，要死了，我们每天也干这个，因为我就是技术狗出身，我老想着把节奏做的最好，老想着把每个波段都抓住，实际可不可能呢？不可能。比如我们新浪礼仪小姐都长的很漂亮，能不能把每个人变成你的老婆，可能性没有？没有，所以投资上面的原理简单的不能再简单，第一，现在恐慌没有，现在全体人有没有说，这个行情不得了，沸腾了，有没有这回事？没有，这是第一。第二，这个行情现在主板一天到晚往上面拉指数，你到底问这个话能不能一句话告诉我要我回答什么问题？主持人（艾堂明）：现在到底应该买还是应该卖？现在已经3200了，你觉得还能涨多少，或者就涨不动了，往下跌，能跌多少？刘正涛：我将来得帕金森真的不会有错的，前面问我的后面就忘记了。我想表达的观点是什么，艾总的这

个话问的特别有水平，现在到底该买还是该卖，我跟大家讲，我今天要跟你说该买，你买了跌就会骂我娘，我如果说该卖，你们马上会说傻逼，卖了。这个话接还是不接呢，这就是比我逼到这里了，既然问了不回答也是我的个性，到底回答还是不回答，你们说说，回答不回答？听众：回答。刘正涛：我觉得这个时候持股，一个是也不卖、也不用买，这个时候是最好的，这就不用得罪了。但是我想跟大家讲什么意思呢，第一个，我要跟大家讲，这是一波大行情，这个行情我现在可以告诉你们，超越所有人的预期，包括杨总你们的预期。主持人（艾堂明）：能超过1000点吗？刘正涛：不是超过1000点，习大大在任的5年，还有5年，请听清楚，8000点。主持人（艾堂明）：超越10年前的6124，是吗？刘正涛：那是必须的，8000点怎么能不比6124大呢。主持人（艾堂明）：什么时候能看到？有生之年能看到吗？刘正涛：听清楚，5年之内，习大大任期之内是8000点，你们就要问了，现在我应该怎么办，是这个意思吧？大家永远要记住，股票这个东西好多公司，韭菜最关心的，我今天发了两条微博是有用意的，韭菜最关心的是，那只股票张到天上以后你能不能给我上外太空，这是韭菜喜欢的。杨德龙喜欢的，这是大大的坏人，他喜欢的就是这个股票跌到地板上没有，有没有趴在地板上，它的估值怎么样？我告诉大家，机构和韭菜本质上就是这样的，机构现在告诉你5000点，等涨到4000点的时候就说了5000点怎么样。所以我想跟大家讲就是说，记住了，股市里面没有永远只涨不跌的股市，也没有只跌不涨的股市。最后表达一个观点，我很认同德龙的节奏，但是严重反对他对创业板的节奏，我觉得打倒杨德龙，你怎么能把创业板说成这个样子，是非常错误的，当然只能小范围说这个。第一个，刘正涛会陪大家走满8000点，错不了的，我们不讲赌注，赌注没什么意思，我们是上等人，我们是专门赚钱的人。我跟大家讲什么意思，越是极度利空的地方，恰恰是估值严重低估的位置，买股票记住了，要买便宜，买便宜你才能活得更长。当然每天涨停板的有没有呢？有，我拿5万块钱每天涨停板，反正5万亏了就那么回事。韭菜整天关心，这涨停板5只票里有没有我的？我告诉你，永远不是你的，你只有把地板上拿的那个票才是你的。最后我回答你的观点，第一，主板涨高了要敢卖，越往上走你要注意阶段性的要获利兑现，创业板在地板上，把节奏一切切换切换到创业上板上来，创业板一涨起来蓝筹再一拉你就清仓走人。这个节奏就这么简单。主持人（艾堂明）：就是注意买高的，再去抄底低的没有涨起来的，板块切换，不少你狡猾了，至少比我圆滑。下面有请远道而来的广东煜融投资的董事长吴国平先生，希望你实诚一点，不要像他一样说一点太圆滑的话，甚至你直接就我们现在应该买什么，因为他太狡猾了，说持股，现在很多人持股，今天持股明天就可能卖掉了，后天我又买什么呢，很多人现在手头还有很多钱准备加仓呢，到底能买什么呢？国平，对后市你怎么看？吴国平：我的观点还是蛮鲜明的。刚才正涛说我们要买便宜的，其实这个论点我是反对的，我个人认为恰恰相反，我觉得这个位置附近应该不是买便宜的，恰恰相反应该买高价的，为什么？因为便宜的一大堆，到处都是便宜的，我们都知道从一个相反理论来说，当大部分人都去买便宜的话，你说这个便宜货能赚到什么钱吗，我个人觉得赚不了什么钱，至少我认为赚不了什么大钱，赚的钱一定是跟随市场上涨波动的钱，当然你说便宜的有没有一些黑马？当然有，像(36.400,-1.05,-2.80%)，就算阶段涌现出来的黑马，但是类似这样的个股便宜里面抓到这样机会的概率大不大？我认为不是很大，一般的股民很难抓得到，除非你深入研究之后才会抓得到。所以你会发现一般散户持有大部分都是所谓便宜的股票，比如银行股，我个人觉得不是说没有机会，因为我对后市也是很看好的，我觉得未来可能会慢慢进入一个新的慢牛的行情，是慢慢涨的机会。刚刚说中国人喜欢炒股的，喜欢赚快钱的，我觉得这个文化不是说只是散户，机构也是一个样子，快可能不是一两天，可能一个季度甚至半年，能够远远超越市场的收益，我们当然要思考哪些里面很有可能会成为阶段性最大的突破口细分市场里面的，我的逻辑很简单，我个人觉得，特别是到这个节点上，大家都知道，前段时间有一个热点，或者说一路以来贯穿市场的一个热点，也是我们一直以来鼓吹的一个板块，叫次新股板块。如果从板块选择上，从概率角度来说，你去选择相对高价的股票，用心看一下，你买进去阶段性获利的比例是不是比低价股票大

得多，我认为这样子的。因为一般来说，高价的股票必然有他高的原因，而大部分高的股票一般而言，据我观察来说，我指的高一般接近100元甚至上百的，他们一般股本都不会特别大，市值也不会特别大，而且往往也是某个细分行业的龙头企业，这种公司一般散户是不敢买的，但是谁敢买？机构敢买，或者大户敢买。为什么大户敢买，他们买的逻辑也不复杂，买的是未来，因为股票不是投资当下、是投资未来。未来什么呢？比如说这个上市公司可能今年赚1个亿，可是为了会赚2个亿、3个亿、10个亿，这种公司股价涨高没有关系，不要担心股价涨高很害怕，这类公司一旦涨高以后会高送转的，所有的牛股都是从小盘股票慢慢演绎出来的，我觉得当它的股价越来越低的时候，反倒是需要警惕的。因为低就意味着筹码越来越分散，意味着他本身股本变大，意味着他慢慢变成一个相对成为一个成熟型企业，而成熟型企业恰恰他会在股价表现上来说会显得跟随市场，或者有些时候弱于市场，就好象现在有些相对成熟的企业，比如千亿市值的，像东财网，包括近期弄的沸沸扬扬的乐视，我们都知道如果这个阶段投资他们的话，其实机会是很小的，甚至远远输于市场的。真正的机会在哪里？都是在那些刚刚起步，势头很好，买进去的话享受他充分的成长期。而那些机构敢于参与他的话一个很重要的逻辑是什么？因为看到他的未来，也知道或者是猜得到他的底牌未来一定会有高比例的送转，这恰恰也是市场非常好的喜欢的一个题材。所以这种炒上去其实反倒是我认为看上去有危险，其实风险不大，而且阶段性机会可能会远远超出你的想象。所以这段时间我对第四季度，或者到明年年报期间，明年上半年，我个人借的大家不妨多关注一下高价股，接近100甚至100以上的个股，我断定或者我预言，我觉得应该在春节之前，至少会有这样一个次新股一定会超越茅台的股价，作为标志性的事件，因为茅台目前是市场上最高股价的个股，一般都不送股的，所以他股价高高在上，300多，哪怕400多没有关系。这个炒作我个人觉得，比如可能现在有100块的股票或者接近100块的，经历了市场接下来热度的炒作，或者对这个公司未来预期的炒作，包括年底高送转的预期等等的炒作，翻个一两倍或者两三倍我认为是完全有可能的，而这种高价股从比例上来说大概算一下，应该两市加起来不会超过100只，所以你100只里面找机会牛股的话，比起来两三千里面去找几个黑马，你说哪个概率高，我当然认为我说的概率更高一些。所以我觉得，在这里去把握一些机会，可能是接下来的一个不错的选择，这就是我的观点。主持人（艾堂明）：提示一下，投资有风险，真的像你说的买一些高价股。吴国平：所以听听就好。主持人（艾堂明）：我知道有一些实战派的高手或者短线的高手，是喜欢你这种思路参与一些高价股的炒作，因为比较快，所以我们下面有请今天来的实战派的高手，我们炒股大赛半决赛的冠军付景峰跟我们交流一下，我估计大家最想听的是，你怎么两个月时间做到40%的，即使不算复利，一年最后200%，可以说是非常非常牛的一个成绩了，希望你能够把你的方法，不要保守，尽量给我们多透露一点，给我们介绍介绍。付景峰：首先从选股方面，刚才听了吴国平老师的观点，我是非常认同的，因为我现在操作的股票也是这个方向，比如说次新股、高送转，还有股权转让，我过去主要盈利也是靠这些股票盈利的，我再说一下，刚才严老师说的那个，严老师说的那个模式和那个三板斧的时候，不知道大家听完以后有没有触动到大家，我听的时候确实说到我心坎里去了。因为我2009年刚全职炒股的时候，我的一个前辈曾经跟我说过同样一句话，说付景峰，小付，你要想在这个股市中生存，你必须要找到你自己的盈利模式。当时因为可能也是刚刚开始炒股，没有听进去，当时我的想法就是，想找到10倍的大牛股，我当时遇到了一些比如说炒股的高手，向他们请教，我说你给我推荐一个股票，让我能够在一年、两年之内翻10倍，但是几年下来，我亏损累累。截止到股灾之前差不多亏掉了我以前积蓄的百分之七八十，直到股灾之后我才开始认真的琢磨这件事，就是说我一定要建立自己的盈利模式，你的亏损有的时候跟你个人聪不聪明、努不努力都没有关系，完全是你没有盈利模式去适应这个市场，一定要建立这样的盈利模式。我开始研究什么样适合的模式，我也分析了自己的性格，我的性格可能也比较急躁，有些人可能生活沉淀多，适合中线、长线，我性格急躁，有时候挺冲动的，就做短线吧，因为也是看了一些东西，一些资料和看看别人怎么做的

，当时的想法就是，要想建立这个模式，这个模式必须得简单、易行，如果你的盈利模式很复杂的话，你肯定也坚持不了多久。所以我就尽量建立一个简单的模式，后来就确定了炒短线的模式。要想炒短线的话肯定就得买一些像刚才吴国平老师说的那些股票，就是说比较热门的次新股、高送转，当然这些股票可能因为不属于价值投资，可能就是纯粹的短期炒作，但是我觉得我的性格是适合做这类股票的。如果让我买那种一些绩优成长股，我可能拿不住，因为像茅台，像一些环保都买过，也持有过一段时间，但是我拿不住，坚持不住，被他一些短期的波动振出去了。后来研究炒短的时候，现在形成的模式就是隔日炒短，我的原则是不预测市场，我觉得自己没有能力预测市场，只能跟随，所以我每天都告诫自己，不要预测，只跟随，跟随那些市场上已经走出来的最强的板块、最具人气的个股，当这些股我看到他们成交量放出来的时候，跟着一些可能也算其他看好这类股票的一些游资，我看到成交量放出来我跟着去，如果我买进了以后第二天不涨我就会卖出，如果第二天涨了的话我就会继续持有。这个模式，首先要想执行其实有时候也挺困难的，我大多数情况下都是在买入股票的前一天把热门的板块和热门的个股都列出来，加到自选股里面，每一只个股都去给它琢磨，如果这个股票明天出现什么情况下我买、出现什么情况下我卖，根据自己前一天定的一些计划，尽量第二天去机械的执行，我现在推过这种方法做股票。主持人（艾堂明）：我听出来了，主要是追热点，做短线。但是其实有一个规律，这种方法确实有可能你做顺手了、做对了，盈利非常快，但是可能就不一定稳健，因为我们看基本上很多炒股大赛，收益率比较高的，基本上很多都是这种短线交易，短线交易比方说你做一个月、两个月赚百分之三四十不错，但是怎么能够把这种盈利能够变成一个稳定的盈利，或者一定找到一个比较稳定的盈利的方法、操作的方法，你做了这么长时间，你觉得你这种方法找到了吗，或者能不能给我们简单概括一下，这种方法怎么操作？包括你动用什么样的仓位，仓位怎么配合，你的买点、卖点怎么把握，以及出现盈利或者失手了出现亏损以后怎么办，有没有交易的纪律风控的系统给我们介绍一下。付景峰：我执行操作的时候也是打得赢就打、打不赢就跑，我买定的时候基本上都是看放量，因为我交易策略，主要就是跟随，你得到一些信号才会跟随，这个信号就是放量，我看到有其他资金冲进来了，我才跟进去。卖点的时候，其实因为我第二天只要不涨停是必须卖的，所以说我只要看到这个股票第二天表现的弱势了，我是立刻就要卖出的，无论它第二天表现跌成什么样，比如说我前几天买过一个股票，是一个垃圾股，有一天涨的挺好的，当天晚上出了一个利空，恒大清仓，因为出现这种利空是你预测不到的，我第二天开盘之前就直接挂到跌停板卖出了，因为我只要遇到利空是不跟他它讲道理的，是届卖掉的。主持人（艾堂明）：即便亏损也要立即卖掉止损。付景峰：对，只要它表现不好，或者我认为它已经有利空了，我就会立刻卖出，不会犹豫的。买点就是刚才说的，看见资金冲进来，我去买。主持人（艾堂明）：严格执行这种操作纪律。另外我想问一下，你是职业炒股吗，还是业余炒股？付景峰：我是职业炒股，我是职业股民。主持人（艾堂明）：天天就在家里面自己做。付景峰：对，我现在除了吃饭、睡觉其他时间都在研究股票。主持人（艾堂明）：你觉得你能够把这种成绩稳定住吗？其实我们很希望，你现在是半决赛的冠军，很希望成为决赛的冠军，有没有这种信心，或者确实形成稳定的系统？付景峰：实际上这也是我追求的，但是我跟大家说实话的，我这种方式盈利也是今年才开始的，就是从上半年的锂电池开始才盈利的，所以说我因为账户还没有达到那种翻10倍，我还没有那个底气去说，但是直到现在还是盈利的。而且我的盈利不是靠某一只股票，我是靠全是小胜累积到大胜。还有一点，我为什么对这种方法还要坚持下去，因为我身边有这样的例子，我刚才说过，我说我全职炒股的时候我的一个前辈，他曾经告诉我，要养成自己的盈利模式，实际上因为我做超短也是受他的影响，因为他做的很成功，有人做的很成功，你可能就有信心坚持下去，所以我也在坚持，我也在不断的修改琢磨自己的方法。主持人（艾堂明）：我觉得你很像浙江宁波的涨停板敢死队。付景峰：是的，我确实也天天在研究，当然可能刚才严为民老师演讲的时候说这个风气不太好。严为民：我是讲这个市场的文化，徐翔尽管还在监狱了，不好判断，不

得不说一点，在创造敢死队的操作模式上，对资本市场而言是有贡献的，他说一句话，大家炒股失败的原因就是把股票当自己的孩子和亲人，很股票产生刚清这叫病，叫“恋物癖”，你把股票当孩子，它把你当爹吗、当妈吗，它不把你当回事，这就问题大了。所以没有永远的好股、没有永远的滥股。徐翔的这个模式，包括现在很多没有社会资源人家走不了近道的，为什么全国非常流行这种短炒的模式，就是利用市场的惯性，吵架很多，正涛也讲了，大家都愿意来炒，哪里热大家都跟随热点，大家就比个速度。当然他前面做功课也是必要的，不然每天几千只研究，会累死掉的。但是主要这个板块是概率的问题，最值钱的就是面对他的错误他的反手，错了怎么办，是取决于你的模式能否坚持的关键所作，就是到底能不能做到对股票的绝情。卖出当然就没有感情，股票就是工具，你把它当家人干吗、当爱人了，爱人能够用过就扔掉嘛，股票就是工具，获取价差的工具，一切的努力，价值分析也好、技术分析也好，事件驱动也好，目标都是为了我们获取价差、提高确定性，虽然说不是百分之百提高确定性。所以说这个短炒的模式，刚刚谈到全国非常流行，他资金量还不太大，有很多资金量大的都在延续。只是今年才出现了温州帮，因为韭菜不够割了嘛，温州帮相当于韭菜不够以后互相砍，温州帮就是做埋伏，阻杀涨停板，就是追求大成功率获取价差的方法，只压有效你就继续，失笑了要做变化了。主持人（艾堂明）：国平可以发言一下，因为你也是有资金的，你的资金量可能比他们大一些，你也是喜欢做这种高价股、次新股，你也会采用这种交易模式吗？吴国平：当然会，这是很好的补充，其实市场本身，来到资本市场，特别中国市场，其实大部分人都是冲着去做价差的，极个别的死抱一只个股的，死抱一只个股包括机构都已经是吃尽了这方面的苦头，很多阶段性行情一来的时候涨，一回落的时候可能就过山车，所以这也是被市场整个中国的特点，其实不是中国的特点，其实全球都是一样的，我认为。这个过程当中无非就是什么，其实归根到底，这种价差的博弈，我个人觉得可以上升大人性的博弈，就是说最终为什么那么多人去，这个时候那么多放量涌进去呢，这个涨停板还有人敢追呢，或者这个跌停板有人敢割呢，归根到底，有些时候对贪婪、恐惧这些人性的感知。很多时候我们在追逐热点也好，或者跟随趋势也好，其实一，就是思考人性，另外一个，就是要思考对手盘，其实大家都在博弈，其他机构怎么思考的，他会不会买，或者说其他散户对这个题材有没有兴趣。举一个最近最热的恒大系，恒大系炒股的风格就是，前期蛮多人有争议的，他的风格就变成一个超短了，比如说为什么恒大系这么做，为什么买大接近5%就不买了呢？很简单，因为接近5%的话，他知道我买进去之后很多人会觉得，会有一个恒大效应，很多散户包括机构都会把这个股价推上去，其实他没有股价，我认为这是很合法的，只是你认为它要涨而已，是你自己心在动而已，人家没有动，你在动，动上去之后他做了减持，做了非常漂亮的差价，其实他也在做差价。当然现在我们都知，监管层也关注到这种现象了，因为做的有点，主要是短期型的赚了太多钱了，大家眼红了，就有争议了，当然最新的事件又杀了一个回马枪，又买回了5%以上的持股了。我觉得这个东西就是，因为监管层关注到了，好了，没办法，必须怎么样也要做一个样子了，我告诉大家，我也是一个长线投资者，不要这样搞我，我干脆买5%以上，我拿半年以上，没有话说了吧，当然前面我做一波差价，也是市场所为，这也是很正常。所以我觉得，其实这个都是一种机构之间的相互博弈，就好象大家买股票一样，你会看看哪些机构进去，有什么社保，有没有其他游资，好像有些股票有龙虎榜了，都是在研究对手，研究对手盘，研究他们下一步怎么干，然后你再决策你要怎么干。当然对手盘怎么干，或者其他人怎么干，最终又关系到什么呢？关系到这个股票本身有什么题材、有什么热点，有什么能够吸引市场共鸣的东西，这个东西也是我们需要研究的。当然千变万变最终有一点是不变的，不论国家怎么波动我们研究下来，所以我们炒了那么多很有干货的是是什么，不论炒什么主题、题材，波动来波动去，如果你真的要做一个长期的赢家的话，最终还是要关注到企业上市公司本身，它的成长能，它是不是能够给你持续稳定的增长，或者超越市场预期增长，如果有，不用担心恒大系短期的波动，比如恒大走了还有社保、还有其他机构会把它买上取得，这个是很重要的核心。现在很多人在炒

什么？债转股、股权转让，还有很多类似题材，我个人觉得，这些题材应该都是属于阶段性的，为什么？因为这些题材不能够给上市公司短期之内，或者是阶段性创造一个实质性的业绩增长，它纯粹玩的是一个概念而已。而概念好像什么？好像世界性机会一样，做短线就是做世界性机会，世界性机会是什么？有一个阶段性的高潮，高潮完之后一定是，哪怕涨了1000点，他都可能下滑。比如说前期有一只个股很热门的，叫360概念的，(10.660,0.20,1.91%)，股指创新高了，中信国安高位下来依然在调整，就是说很多主题都是过一个阶段换一个，过一个阶段换一个，这些主题如果没有业绩支撑一定是阶段性的。但是如果有业绩支撑的，我指的是有成长新的业绩支撑的话，就不一定了，他就可以变成调整之后有第二浪、第三浪，就变成一个所谓的长期大牛股，当然这样的个股凤毛麟角，当然这些肯定也是作为机构来说需要去挖掘的。作为一个整体资金说，又有一些做短线的做主题的，假设有水平、有实力挖掘一个大牛股翻几倍的话，这样整体的收益会变非常理想，不论机构还是很多散户都在追逐的也是我们在做的。主持人（艾堂明）：谢谢国平。我觉得有必要请德龙讲一讲，因为你做主题分享的时候，你是要看好蓝筹股的，但是刚才我们都是在讨论短线交易方法，确实来钱来的快，其实我们可能大多数的人都是这样，如果说你让他短线能够赚多少钱的话，可能就没有那个耐心，像付景峰刚才说的，人家让我拿一只股票，长期拿，亏了很多钱，后来转为短线炒作，这个有点挑战，因为蓝筹波动不是很大嘛。你觉得对于我们普通的股民来说，毕竟我们也不像付景峰职业股民，天天也没有那个功夫、也没有那样的技术，你觉得对于我们普通的股民来说怎么样做好这方面的平衡？既有比较稳的，但是又可以来一点比较快的？杨德龙：刚才听了各位的讲法更多的是做了一些短线的交易，还有希望能够从差价里面赚到钱。但是我认为，你靠做短线、做差价赚钱的话，很容易成为韭菜被割了。大家可以回想一下，你如果做短线的话，赚钱的有多少，这个比例不到10%，90%的人是被别人割了韭菜。之前有一个动画图很有意思，就是说做短线你就是不断的在挑战，可能偶尔幸运跳过河了，大部分被鳄鱼吃掉了，大部分做短线的账户越做越少，这也是我一直在讲的一个理念，就是一定要做投资，而不是去炒股票。刚才涛哥讲了，A股90%亏钱就亏在“炒”上，股票不是期货市场，不是说你靠炒可以赚钱的，靠炒赚钱的只有少数人，绝对一将功成万骨枯的，怎么改变这个命运？两条途径，第一，真正做大价值投资，第二，直接推向机构。先讲第一点，为什么讲价值投资，很多人认为价值投资在中国不适应，中国A股是大起大落的，不适合长期持有，其实这是对价值投资最大的误解。价值投资并不是说你拿着不卖，而是说在这个资产的价格被严重低估的时候买入，在这个价值出现极大泡沫的时候卖出，这才是价值投资。如果一个资产已经很贵了，你还抱着不放，那就绝对不是价值投资了，或者你买的公司已经要被退市了，你还抱着不卖，那绝对不是价值投资。巴菲特是价值投资最好的、也是最成功的，他过去几年时间基金从10几块涨到20万美元一股，为什么涨上万倍呢？就是他真正贯彻价值投资，A股更适合价值投资，为什么？A股的波动性更大，所以对于真正做中线或者中长线投资者来说是非常适合的。比方说我们2014年特大牛市，我把股票基金全部满仓，去年5000点的时候我们认为市场泡沫很大了，虽然很多人喊8000点、10000点，我们果断的清仓掉，我们一定要在高的时候卖掉，才能实现价值投资，比如今年很多股票跌到历史底部了，这个时候再买就是价值投资。刘正涛：杨总，你讲这么多，你讲价值来、价值取，最终还是在割韭菜，我为什么说打倒杨德龙呢，就是韭菜涨起来了，还没有热情起来的时候他就卖了。杨德龙：所以我讲第二个问题，你想当韭菜被割还是想割别人韭菜，所以为什么过去这10年所有的基金经理基本上都跑赢指数，就是因为大家整体大部分是短炒的，都是去跟风的，这样的话整体的水平确实太差，指数水平就是大家整体水平的代表，而基金经理稍微贯彻点价值投资就跑赢了大盘，其实这点来看反过证明，真正的做价值投资、正确的做价值投资才能避免被割韭菜的命运。然后讲第二点，过去10年里根据统计90%的股票亏钱，只有10%的股票赚钱，买基金的股票是60%的客户赚钱，40%的赔钱。我刚才讲了，买基金的客户亏钱，并不是因为基金本身亏了，而是因为他买卖的时点不对，往往是在市场低点的时候赎回基金，市场最热的时候

买入基金，就导致操作正好相反。所以为了解决这样一个问题，今年证监会已经正式批准了一个新的基金品种叫基金的基金（FOF），FOF在美国是第一大单只基金的品种，占到整个公募基金的10%，超过1万亿美元。为什么买FOF呢？FOF就是帮客户解决了这两个问题，第一，不知道什么时候申购、什么时候赎回，第二，不知道买哪一只好。大家如果想提高正确的概率，第一，可以多配置基金、少炒点股票，第二，如果你不知道选哪只基金或者不知道怎么买、怎么卖直接买FOF，现在公募的FOF可能等几个月才能推出来，现在各个基金公司都有专户的FOF，起点高，100万一份，这个解决了你对大盘把握不准以及不知道怎么配置的问题，是真正的懒人的理财。我是坚决反对大家炒短线的，所以很多证券公司不喜欢我们公司的，所以我们公司公募基金的规模现在已经超过了500亿，加专户超过1000亿，但是我们换手量很低，我们从去年5000点出来之后9个月没有抢反弹，所以9个月没有成交，证券公司很不喜欢，证券公司很喜欢大家天天炒，天天给大家创造交易费，但是最终你想，最终你的账户越来越小，就是真正做到应该赚钱的可能只有在台上的几位成功的短期招手，大部分其实都是亏钱的，你可以问一下周围的人，靠短浅赚钱的有几个，当然这是我的观点，大家可以拍砖。刘正涛：我是非常认同德龙的观点。主持人（艾堂明）：怎么认同了，刚才不是要打倒吗？刘正涛：无论你做短线还是严总讲的差价、还是德龙讲的价值投资，还是老艾每天强调的，今天上午的策略、下午的策略，我跟你们讲只有一个策略，最终落实的结果真的就是转差价，第一点我们搞清楚了。第二点什么意思呢？所谓的你亏钱，你亏钱的核心原因是什么？绝大部分，我跟大家讲，我是做机构的，做了15年的机构，但是我做15年的机构我感觉我白做了，为什么？我并不了解买我基金的人把钱委托给我的人到底是怎么想，但是我最近一年就在跟散户，应该讲这些所有的机构投资人和基金经理里面，我刘正涛应该是跟散户走的最近的，我每天都在跟散户交流。我想跟大家讲什么原因呢，散户最大的特点是什么，每天看到涨停，每天把股票一收，哦，涨停板了，哎呀，我没买，跌停板，哎呀，这个票我没有碰。实际上核心的原因，投资非常非常简单，我的理解是简单的不能再简单，我前面不是讲了嘛，第一个，当全体人员恐慌的时候去买，2600点恐慌不恐慌？恐慌，有几个人告诉你，所有的基金经理，包括券商公司都会告诉你，后面有1600点，事实上是不是这样？是这样，人心克服不了恐慌。涨到5000点的时候人们就说，真的上面能涨到8000点、点，你进入股市的时候，第一选择时间，第二，选择买点，我对于做短线的，我也是做短线出身的，我告诉大家我做短线最简单的方法，不用做股票，做期货，因为研究一个东西从头研究到位更容易了解它。我做黄金期货的时候，我在25岁以前赚了很多钱，但是一年就把我赚的钱全部，从我赚的钱打下来到我欠钱只用了一个月的时间，人性的贪婪。所以什么意思呢？今天我们分享到这里，既然老艾问话的风格又特别犀利，不把东西讲清楚是下不来台的。第一，择时，第二，买股票是有战略的，真正进入这个行当不要变成白痴。他说的技术方法我们在技术上叫隔夜，在国内做法叫隔夜，在国外叫做技术30分钟级别的买点，30分钟级别和60分钟清仓我买了，往上一涨几个点卖掉，就是这样一个策略，但是这个策略能做得好的前提都是你的技术条件很好，像这种菜鸟能够遇到把它做成这个样子是很不容易的。但是平常我跟你们讲，95%、98%的人是做不大这样的，所以我跟你们讲，我非常非常不支持炒短线，为什么？你炒短线你最后的结局是什么？都是这么一个结局，这是第一点我要表达的观点。第二个，国平讲的强势股，这点我是非常认同的。为什么呢？你要想赚钱，你真的要做强势股，尤其是大家记住很清楚，强势股要形成板块，他们这些基金经理的做法是看点位吃饭的，你们不要以为基金经理部得了，现在基金经理除了杨德龙是赚的，我看别人的都亏成屎，没有区别的，所以我说打倒杨德龙是一点都没有错的。什么意思呢？就是说基金经理也有很优秀的，但是基金经理也很为难，行情不好的时候你们不会把钱拿出来，行情涨到天上去你把钱给人家，那个时候他不要钱了，这个时候要钱你给不给钱？你不给钱，所以最终还是这个生态。我们给大家的意见是什么，好股票，国平讲的高送转，高送转受追捧的公司，第一，你能够高送转，高送转说白了你能挣钱，我们很多公司赚钱是做的不好看的，连报表都不敢做。

锂电池，股灾的时候为什么涨成这个样子，上半年我们做的很漂亮，锂电池，强势恒强。做这个股票很简单，业绩很好，还有国家政策支持，徐翔这个人现在在牢里，当年我们一起在清华谈的时候，有一个很核心的问题是什么呢？一个非常非常简单的逻辑，你这种敢死队到最后的做法，你们说企业自己资金的优势去打板，最后都要坐牢的。像温州帮这些人，哪个混出名堂了马上就要坐牢，快得很。所以我们核心投资条件，你要了解国家战略，徐翔讲的很好的一句话，这个企业的基本面我们真的不知道，但是有一样，国家政策重点支持，国家政策不支持你就不能去买。而且支持的要选择哪一个方面，看去年牛市里面哪只股票涨得好，克强总理去做业务员中车，中车为什么涨得好？很简单，我告诉你总理和总书记关注的最重要的两件事情，很简单，每年报表前两名把这个找出来，找到好的公司，一年拿下来，绝对超预期，很简单，叫国家政策重视。股市里面我们总结起来，为重要的，所有的价值投资，杨德龙的价值投资我给他总结出来了，我们自己也是这样干的，就是股市在地板的时候你去选好公司，你们刚才讲的那个做短线，今天买、明天卖，你现在讲话不腰疼，股灾1.0的时候你怎么不这样干呢、股灾2.0你怎么不这样干呢、股灾3.0你怎么不这样干呢。第一天跌停板你卖得掉吗，第二条跌停板你卖得掉吗，第三天跌停板你卖得掉吗？卖不掉的，我们要弘扬什么，能够做成这样，一个要形成自己的模式和自己适应的模式。我们中国人就这样，今天刚挨了一个巴掌，明天马上就忘了，什么意思？股灾3.0刚过了多长时间？一年时间，马上忘的一干二净，我喜欢涨停板的公司，做强势股的公司我怎么做，我就更你这个阶段调整，我就等你连续三个跌停板、四个跌停板，这个那样我抄一把，那时候是需要很高的技术，不是韭菜能做的。我们总结出来不外乎三点，第一，最好的择时，就是全部恐慌的时候你买股票，我们现在全部恐慌哪个股票？就是创业板，蓝筹股拼命鼓吹蓝筹，因为他买的蓝筹他想卖，所以我再告诉你们，打倒杨德龙。主持人（艾堂明）：赶快反驳一下，你准备卖吗？刘正涛：我向你们保证，杨德龙今年上半年卖了什么票？把白酒卖了，下半年卖了什么黄金，把黄金、医药全卖了，下半年在搞什么，他现在搞中字头601的，现在涨了60%，他今天在忽悠你，蓝筹很牛，牛什么，涨百分之五六十就要死人的了。主持人（艾堂明）：你真的准备要卖股票，要逃跑了吗？杨德龙：没有，大家可以看一下仓位还有90%，并且我们配的股票都是蓝筹，比方说有的股票我们是2600买的，涨了50%或者一倍了，调一下仓。刘正涛：你怎么调仓及还是卖了呢？老艾，你让我把这个话说完，我今天非要逼着杨德龙把真话讲出来，是上百万人看着的人，你跟我说实话，是不是把蓝筹现在拉高了你准备出手，你把这个话说出来。杨德龙：没有啊，我们是从低点比方说买了很多板块，但是不可能把市场股票买完，蓝筹股很多，我们买的比方说黄金，我们年初买的时候价格是非常低的，可能涨一波，比方说前海开源金银珠宝，今年以来混合基金第一名，到现在30%多了，你知道6月底一共投了黄金涨到最高点的时候肯定要做一点减仓换一些比方说医药起来等到黄金股跌到底了，再反手买回来。刘正涛：关注刘正涛的应该很清楚，当时茅台创新高的时候就告诉你们不要去买茅台，因为杨德龙卖了，前一段时间同时我就告诉你，不要买黄金，因为杨德龙卖了，后来我告诉你们买医药的时候，杨德龙买了，现在杨德龙准备干什么，蓝筹股涨了起来准备卖蓝筹，不要去给我追蓝筹，尤其是这一段时间中石油异动的时候赶快把蓝筹卖掉，干什么？创业板在地板上。杨德龙下一步要干什么，我可以明确的告诉你，创业板股票他早就想好了，这就是杨德龙。主持人（艾堂明）：下面我们进入最后的环节，我给你们都想好了，就是每次到这个时候最后的时候我都要来挤干货，炒来炒去有什么用，一大堆理念、一大堆技术的东西也没有用，最后给我们挤干货，每个人都跑不掉的，你要给我们说一下你最看好的一些板块，我不逼你说个股，但是把你这个板块要给我们透露透露。德龙，你现在要证明一下，比如你的基金以后，不知道能不能说，比方你现在持有什么品种，下一步还要准备投资什么品种，给我们先透露透露，我们用时间来验证。杨德龙：大家如果关注我报告，应该对我们节奏把握还是很清楚的，上半年我重点配置黄金、白酒，已经涨了很多了，我觉得大家不必要继续去追了。第二，现在有哪些板块还可以挖掘？第一个，券商股还可以挖掘，因为什么呢

？因为券商股今年上半年业绩不好，因为去年基数高，所以跌的比较多。加上券商股在去年股灾的时候确实调整比较充分，而近期我们认为券商股的利好因素不断增多，包括两融规模现在上到9200亿，深港通马上就开通了，年底的时候券商股还是应该有机会的。第二个，继续可以持有并关注“中”字头的板块，虽然从我年中推荐到现在应该30%了，但是我觉得现在涨幅没有完，还是有比较大的空间。另外PPP的规模肯定是超预期的，这点我觉得可以继续的持有或者说可以买处的。第三个，可以买一些二线白酒，上半年我重点推荐的是一线白酒，一线白酒提完价之后轮到二线白酒，所以我觉得二线白酒可以重点买。这三个板块我觉得是可以布局的，并且价格还是比较低的，一定要这个板块涨到天上再去追，我不可能告诉你哪一天卖，我只能建议什么时候可以买，所以看时间点的。价值投资一定要在低点的时候买，高点泡沫很大了要卖的，不是死守不卖，因为A股是波动非常大的市场。关于创业板，我并不否认创业板里面会有很牛的公司出来，过十年之后创业板里面5%的公司结果成为了大公司了，带来了10倍、上百倍的回报是有可能的，阶段性来看现在创业板估值还高，我是说现在来看还是蓝筹股的行情，创业板现在暂时起不来，但是并不是说创业板永远没有机会，到明年比方说蓝筹股涨了一波，把指数推到4000了，创业板不可能趴在2000点不动的，肯定也会反弹，甚至说不像前两天完全是小盘股行情、大盘股没有机会，我觉得大盘本身就是轮动的。要在目前的时点怎么看，而不是说永远去否定一个板块。我觉得创业板现在已经成立7年了，7年来功大于过，产生了很多优股，给很多人带来了发财的机会，但是也募集了很多人的财富，也出现了业绩陷阱，甚至有直接退市的，所以大家要客观的看待一个板块，而不是迷信一个板块或者否定一个板块，我觉得主板、中小板、创业板都是有好股票的、有机会的，但是风险来看偏重蓝筹，这是今年到明年整个大的环境。主持人（艾堂明）：正涛，你不要老说打倒杨德龙，这个话不要说太大，你得证明自己，既然你看好创业板，就告诉我看好哪些创业板。刘正涛：我讲这个目的是告诉大家，机构的做法最终还是拉高出货的，要发掘价值洼地，这是永恒投资的原则。第二点，谈到我喜欢的标的，我觉得对于我的理解，我们讲一个很简单故事，3岁的小孩变成20岁的成年人他是6倍，这个速度是非常快的，而60岁的人变成80岁是多少？1.3倍，但是这个机率，60岁一般现在人都会到70几岁、80岁，涨1.3倍都很容易，从30岁—60岁是6倍—7倍，从60岁—80岁是1.3倍，你们说哪个数字最大，这个请大家去思考。所以我想告诉大家，一定要买高成长的公司，高成长的公司是什么意思呢？这些公司，你看德龙讲的蓝筹，他觉得蓝筹好，蓝筹股灾3.0下来不是一样80%、40%跌掉吗，难道比创业板跌的少，全是鬼扯，都是一堆屎，没有什么区别。主持人（艾堂明）：创业板有哪些行业值得关注的？刘正涛：我觉得创业板能走得好的，中小创里面，第一，业绩好的，第二，能够高送转的，第三，盘子不要超过200亿的，这些行业里面现在A股这个炒作风越来越邪乎了，因为现在大盘没有暴跌的风险，所以只要逮住那个题材，最大的庄家是谁，你不要以为是基金，不是的，是那个企业的本身。我们看王少华，人家就是要减持，所以提前减持，低收入，才有炒高的欲望。逻辑很简单，市值要低，业绩好，预告分红的金额要高的。最后一点，他一定会高送转的，只做这一个题材，尤其是11月份到明年5月份之前都是这些公司，到哪里去找？每个软件里面叫做有送转潜力的板块，形态很简单，第一种，是高高在上的形态横着不动，只要大盘往下一垮他就挖一个坑，这种股票起来很猛的。第二种，一直在一个波动里面的，连续每天小阴小阳一直往上拉的，没有板块，板块就是送转潜力的板块，没有别的板块。在A股里面永恒的，不管牛市、熊市只做这一个板块，别的板块都不要做。次新股里面，尤其是高价股，列选在这个板块里面的，股价高高在上的，去年上半年炒的可力克，现在我已经买了这个股票，我就等它大盘调整的时候往下一杀，不好意思，加仓。刘正涛：今年目前为止咱们的讨论的确代表了资本市场的水平，幼儿园小班的水平，这个话比较尖刻，包括正涛也混过机构的，他讲的是恐慌的时候就贪婪，还是巴菲特，巴菲特本质搞明白没有，他为什么成为股神，他就是一根筋，他就是热爱国家，坚信美国越来越好，所以他成功了。在座的各位问问自己，你们坚信不坚信自己国家会好，这就是巴菲特。正涛

所说恐慌要买，凭什么2600才认为市场恐慌吗，2800不恐慌吗，敢上吗，凭什么你认为5000点才全世界疯狂呢，4000点不疯狂吗，度如何把握，如果都没有模式作为支撑的度，量化作为基础的话，都是定性分析，那中国人，当然语言够华丽、更精彩，听起来都是对的，就像无用的真理和无用的废话，这是其一。第二个，创业板和主板之争，争什么呢？就是价差哪里有机会，创业板的契机来自于万众创新、大众创业，大家误认为把创业板炒高就是大众创业、万众创新，这是全球资本市场一个大笑话，今天我们还在说高送转，(52.080,0.16,0.31%)把真金白银高价认购，导致每股净资产奇高，到了大股东转持的时候高送转发生了，一个烧饼30块，切成3块，每块可以卖30块，这个逻辑A股独此一份，所以这个市场是幼儿园小班的智商。主持人（艾堂明）：我们不说这个理念了，这个要说到天黑也说不完。最后干货环节，让我挤一点干货出来，给我们各位股民。严为民：想提醒大家了解的是，为什么我说高一点点呢，你说股神怎么学的，我们爱我们国家怎么爱法呢？国家战略就是方向，与国同进就可以了。接下来，今年最牛的股票是哪一个？听众：四川双马。严为民：我们复制一下四川双马要不要？听众：要。严为民：四川双马是因为它本身经营很良好吗，本身有高成长吗？没有啊，他搞水泥的，有什么高成长，他为什么成为今年的最牛股呢？他是因为乌鸡变凤凰，资产重组，借壳失败的也很多，比如拉卡拉也想借壳(24.160,0.09,0.37%)，结果失败了，还有很多失败了，凭什么四川双马就成功了呢。他这个借壳凭什么成功的？四川双马为什么成功？因为四川双马和(8.020,0.19,2.43%)，他们都搞水泥的，同属一家大股东，涉及同业竞争的问题，所以一家继续搞水泥，一家腾笼换鸟资产重组，在A股市场当中还有这样的一家大股东控制多家大公司涉及同业竞争的公司有吗？很多，主要很多公司集中在哪里呢？不是民营的，是国有的，只有国有的大家才会实力比较强、脸皮比较厚，同业竞争是可以模糊掉的。重点在哪里？在化工、在电力，大股东同时控股多家上市公司都是搞电的，都是搞同一个化工产品的，是不是同业竞争。好了，现在国家的主流是国企改革，当然是国家的力量要搞的大大的，地方官员怎么出成绩？当然除了内生式的增长，把企业搞好之后，那个难度大，最简单的就是乌鸡变凤凰，外延式的增长。一个(15.870,-1.18,-6.92%)卖10%的股权，这个市场跟疯了一样，大家有没有想过，炒到这个价格谁来做重组？鬼才来做重组，你就毁了。这只是因为股权转让带来的机会，我现在告诉你，同一个大股东控股多家上市公司，涉及同业竞争的这些公司，你去选了，未来国企改革的大潮一来，有的公司要在本行业做大做强，有的公司当然要腾笼换鸟，这就是乌鸡变凤凰，也就是四川双马的逻辑，这样又不违规，也比较聚焦。主持人（艾堂明）：简单来说就是国企改革概念股，属于大的范畴之内。严为民：第二个，前段时间市场有一个很大的争论，证监会出台了一个扶贫的政策，为贫困地区IPO设置通道，有人说该干，有人说不该干，炒的脸红脖子粗的，我不吵架，我们埋头去选择这里面有没有什么机会。你们看到了什么机会？IPO至少是两三年以后的事情，贫困地区的，但是能不能快一点的，两三年当地领导都换届了，如果要开，还是要资产重组。我就请大家思考，现在证监会划定名单的500多个县和地区里边有没有已经有上市公司的地方，贫困地区有没有上市公司你们认为证监会所画的？选，不多，这里边8家，扣除了没有壳价值的创业板，扣除了没有借壳上市希望大市值的以外，不多，大家意识到没有。这种壳他的价值就大幅度的提升了，因为这样的壳是走贵宾通道，只要对当地扶贫有帮助，证监会的扶贫战略是如此，要借壳上市会不会乌鸡变凤凰，这就是买梧桐树。最后，理念告诉大家了，自己去选，作业。刘正涛所讲的创业板的我提醒大家，今年乃至明年的重点，甚至可能再长一点时间，叫做国企改革，不是民企改革，战略新兴板被干掉意味着，年初我就讲了，创业板短时间内大家告别创业板，只有当主板足够疯狂，国企改革足够成功，这个时候才有创业板的机会，当然不是指个案，而是指整体。现在寄希望于所谓的高送配，都是大股东用来变现用的，我希望大家不要把精力浪费在创业板，参与到与国俱进的大潮之中，分享国企改革的巨大红利。主持人（艾堂明）：有请国平，刚刚你也说你的思路，比方次新股、高价股，能不能给我们再说的更具体一点？吴国平：刚才听了前面几位嘉宾的一些分析之后还是蛮有启发的，刚才严老师重点

谈了模式非常重要，我们赞同的，我们炒股包括实际操作的时候，一定很关注的就是逻辑，逻辑决定一切。逻辑是什么呢？比如刚才杨老师谈的国企改革的逻辑，正涛讲的其他创业板的逻辑，其实逻辑对跟错事后才知道，事前我们都不知道，操作的时候还是有逻辑的，最怕的是没有逻辑的操作，是很可怕的，可能就是盲目的操作，最终输的很惨的。我也有自己的逻辑，比如四川双马这样的我们没有做到的，我们自己总结，为什么我们没有分析出这个逻辑，刚刚严老师谈股权转让或者国企改革这个逻辑回去我们会好好再去思考一下，寻找相关的机会，因为毕竟市场是存在的，我一直认同一点是什么？存在就是活力的。还有一点，市场已经出现了一个逻辑是什么？比如刚刚我说的高送转或者这类次新股，今年中报有一个很经典的案例，大家不妨找过去成功的案例，比如中报里面有一只个股叫(62.700,4.87,8.42%)的，也是次新股，原来是中报高送转第一股，刚刚严老师谈的高送转背后是有目的的，没有问题，是有目的，我就知道有目的，没有目的才不好呢，有目的，大股东套现必须要股价做高，只要希望股价涨上来我们就有做价差的基础，否则没有这个基础。年底我们一直也在关注一些相关的，马上下半月或者3月初一定会有第一家年底的高送转第一家预案出来的个股，不知道哪一家，大家可以去猜，说不知道我们只能分散投资，分散投资相关的个股，为了让你的投资更具有保险性或者更具有稳妥性，很容易要加一些成长，我们刚刚已经谈到，成长是这个市场永恒的主题。你会发现，几轮股灾下来，什么个股能穿越熊市？一定是他本身急速成长的公司，比如像上海的还有江西的，背后不要只看到高送转，其实很多公司有高送转，为什么有些高送转涨的很少、有的公司涨的很多的，涨的多的一定背后有亮点的，背后也是有逻辑的。年底我们研究的思路是什么，第一，有符合市场炒作题材高送转预期的，另外，结合他未来能够不断高成长的，如果继续量化一点的话，比如我们可能重点是在找100亿总市值以下高价相对次新股的公司，具体一点我们现在在研究的，可能考虑3005系列这一类型的公司可能需要我们值得研究一下的，因为这种公司其实上市已经有相当一段时间了，大概半年以上了，就是说他的股价已经经受住市场的验证了或者洗礼了，是具备再次发动一波行情的条件了。如果是纯粹一上市开板炒作，有一点盲目性，一般人炒作难度会更大，因为这种难度在于对人性、对他基本面深刻的理解，有时候不是那么容易的，但是如果上市有一段时间，半年了，我们现在重点关注的是3005系列的，相关的游伴年以上的，我认为恰恰也是有不少是100以上的、100左右的，接下来还是刚才那句话，我们认为春节之前一定会有一些个股超越茅台的股价。这个也是有逻辑的，逻辑在哪里呢？一定要有一些股票超越茅台，引起市场的一种亢奋、市场的一种热情、股民的一种血液沸腾起来，这个是非常符合市场当下的一个趋势的演变的。而且有高价股的涨上去的话，也能够把整个市场的空间再次打开，就像我们有四川双马了，所以大家对整个股权转让板块的热情是非常之大的，因为打开了这个板块的想象空间，但是如果是有高价股超越茅台的话，整个市场上升的所有的空间一定会打开。这个标的我认为到时候一定有很多机构，不一定主做它，但是你买、我买大家都买一点，为了大家共同的利益。主持人（艾堂明）：谢谢国平，最后有请景峰说一下，因为你是做短线的，可能让你说一下你对后面比较看好的品种有一点困难，你就给我们说一下你觉得后面还有哪些可能会诞生的热点，或者说你比较喜欢的热点？付景峰：我做股票比较看中榜样的力量，就是说今年涨幅最高的就是四川双马，资金所有参与四川双马的资金都在上面赚钱了，所以他们会有记忆力，下次再有类似的情况他们可能还会参与，但是股权转让也有区别，我个人觉得股权转让这个概念，因为现在每天好像都有出公告，每天都有公司股权转让，我挑的时候基本上考虑接盘方比较有强实力的股权装让。为什么四川双马涨这么高？因为接盘方是IDG的林栋梁，因为IDG比较有名，所以它炒的比其他的股权转让幅度要大，所以我未来看中的就是这种接盘方实力比较强的股权专长，因为四川双马涨的太高了，榜样力量太强大了。主持人（艾堂明）：谢谢各位，刚才我虽然逼出了一些干货，但是仅供参考，还是靠各位自己去分析、去判断、去把握，另外你也可以借助于我们大数据高科技的决策选股系统，帮助你来进行选股票，大家一会儿也可以，我们外面有电脑，也可以免费试用我们上面的功能

，非常好的产品，里面有非常好的数据功能，也不要想象的很神秘，也比较简单，虽然背后怎么运算的很复杂，但是呈现出来的结果是很简单的，大家一会儿可以出去试用一下。感谢各位嘉宾、感谢各位投资者朋友能够莅临我们今天的研讨会，今天研讨会到此结束，非常感谢大家的光临，祝大家多多赚钱，我觉得这句话是最实在的。谢谢大家！，近来一则“某基金公司邀请网红沈梦瑶为其路演站台”的消息在圈子里流传，这事儿被微博知名大V给爆了出来，不过随后上海的路演就被取消了.....在微博上质问曹山石要求曹删除微博。此事件让金融圈也成为了贵圈，大家纷纷表示贵圈也挺乱啊！随着国家监管和网红阵容扩大，伴随着争议发展起来的网红，正在登堂入室，成为一种新经济、新商业模式。近日，清华、北大网络营销总裁班授课专家刘东明老师在浙江财大银行总裁班课程上分享了金融网红的案例，受到现场学员的广泛关注。最近惹人瞩目的“金融网红”包括的美女分析师、基金经理、投资机构的操盘手、顾问等。刘东明老师在金融移动互联网营销课程中特别增加网红经济模块，分享金融网红案例、趋势、模式等，提出打造优质的自网红ip，金融网红的本职还是需要给投资者提供更好的有价值的金融。

一、大师级金融网红——巴菲特,全球最著名的投资者，其掌舵的投资旗舰伯克希尔哈撒韦（BerkshireHathaway）股票账面价值从1965年的19美元增长到了2016年的美元，年复合增长率为19.2%。巴菲特被投资者们称为“股神”，并成为当今全球最受关注的投资人。由于巴菲特卓越的投资业绩、较好的市场口碑、极少的负面新闻、朴素简单的生活作风，为远离华尔街喧嚣的巴菲特在浮躁的金融圈内树立了比较另类的正面形象，拥有来自全球数目庞大的粉丝，伯克希尔哈撒韦的股东大会也成为了金融投资人士的盛典。2013年巴菲特开通推特账号后，10分钟粉丝过1万，3小时粉丝过10万。

二、专家型金融网红——叶檀叶檀也可以说是财经第一女网红，她是知名的财经评论家、财经专栏作家，目前身价估值5亿。《每日经济新闻》主笔、《解放日报》经济评论员，央视财经频道特约评论员。迄今为止已在《每日经济新闻》、《中国青年报》、《中国经济时报》、《上海证券报》、《南方都市报》、《新京报》、《中国企业家》等报刊杂志发表大量文章，叶檀的文风刚劲、犀利，时时流露忧国忧民情怀，被冠以“女侠”名号。她擅长用简洁、浅显的文字把复杂的问题言简意赅地点出来，思维敏捷，眼光精准独到，能迅速捕捉逻辑关键。她的微博粉丝量已超过164万，经常受邀参与财经相关公开活动，讲解对于市场和经济的看法。2016年1月18日叶檀做了微信公众平台叶檀财经，首发她的经济学观点以及沟通对社会、对社会、对市场，对人生的看法。目前叶檀在衣服财经直播有《叶檀股市直播间》，并时常做客凤凰卫视、东方财富等的直播间做直播节目，直接与粉丝面对面。

三、草根型金融网红——“后知后觉”赵欢,前金融界首席分析师，现为微博资深股评师。赵欢最早只是一名普通的投资者，通过某股票直播平台走红，他的微博账号粉丝量目前已超过158万，而其新浪股吧的主页访问量接近2亿。从吸引客户，利用券商网上开户系统便利地开户，到为客户提供咨询服务，甚至“心理按摩”，赵欢通过互联网实现了全链条服务。赵欢经常去见粉丝，对于粉丝多的城市会去当地开粉丝见面会，讲投资报告和投资理念，再通过券商后台集中服务，进一步增加粉丝黏性，提升服务水平。有专家预计“后知后觉”的估值可达1亿元。

四、A股第一网红李大霄百度财经人物风云榜上的搜索指数排名第一，在第三方新媒体大数据平台上财经领域人物的排名中也是第一。之前遭媒体爆炒的股市脱口秀直播节目正式开播，领衔节目嘉宾的自然是最近爆红的英大证券研究所所长李大霄，而也正是在其带领下，金融圈人士网络视频直播突然进入一个火热态势。李大霄被誉为A股第一网红。估值达10亿。

五、金融品牌借助网红影响力除了金融业土生土长的专业金融网红，更多的金融网红合作是跨界不同的领域的网红，通过直播、内容植入、引流等等方式的合作实现联合营销。清华北大网络营销总裁班授课专家、网红岛创始人刘东明老师表示，网红的营销价值可归纳为：第一，渠道入口，优秀的网红本身是一个强大的IP，具备高质量的粉丝和受众，可以向目标受众传递品牌和产品信息。第二，榜样作用和群体效应。网红都具备一定的影响力，能够通过号召、指令、领头、示范等方式影响粉丝的行为，引导粉丝采取体验或消费行动；第三，背书价值，品牌通过网红的背书降低粉丝

对品牌或产品的信任成本，提升品牌知名度，促进销售转化。2016年9月5日，期货投资平台微期宝，邀请到14位花椒人气网红，参加微期宝在花椒平台举行的“微期宝超级期货王大赛”。为号召更多自家粉丝扫码关注微期宝，报名参加模拟大赛，加入主播所在战队，参与当晚直播PK大赛，一起赢取万元现金大奖。长达2个半小时的直播时长内，14位风格各异的美女主播，直观展示着自己模拟账户的真实涨跌，与粉丝进行高效互动交流，耐心演绎报名参赛的具体操作流程。主播们纷纷使自己的看家本领，有霸道理性的、红包不断壕气冲天的、卖萌求助的、晒盈利成果的、才艺展示的，风格不一。活动有效带动了粉丝的好奇与积极参与，最终吸引了超过100万网友围观，粉丝主动关注微期宝公众号的数据和报名参赛的转化数据也十分理想。本案例中，微期宝充分利用了网红的信息渠道价值、示范效应和背书价值。

六、商业化网红——金融八卦女

“金融八卦女”自2011年在微博起步，靠不断曝光京东刘强东与奶茶妹妹恋情这类的大八卦赢得海量关注。如今奶茶妹妹孩子已经满月，金融八卦女在微信上也积累了150万用户，微博粉丝过50万，更恐怖的是个人微信好友总计3万+，涵盖不同属性人群的微信交流群上百个。金融八卦女已天使轮融资，并在BP上展示了一组惊人的数据，从三十万营收到预期八千万营收，五年时间要翻266倍。金融八卦女的起源，金融八卦女这个号2011年3月份注册，为什么会做这样一个号？“有一次我们一群朋友在一个餐厅吃饭，大家坐在那儿聊行业内的八卦，聊的某个基金大佬的八卦，特别劲爆。朋友们有券商，有做银行的，大家就觉得我们可以做一个这种金融圈的八卦女，当时还有一个很火的美剧叫《gossipgirl》，所以我们就觉得我们也可以做这个，因为大家金融圈的人在一起其实聊的也是八卦，这是一种社交方式，我们就在微博上发了这样一条爆料，瞬间我们的粉丝就从0到3000，当然后来这个爆料被删了。但是从此我们的名声就出来了，大家就会想着原来还有一个金融八卦女这样的爆料号，有一些爆料可以提供给他，他可以给大家爆。”清华、北大网络营销总裁班授课专家刘东明老师曾经在北京大学百年大讲堂金融保险峰会上与功夫财经主持人王牧笛、经济学家马光远等同台演讲，发表金融互联网营销主题分享。刘东明老师表示，投资圈评价一个网红的价值，首先是粉丝质量影响力，其次是曝光率，第三是内容，然后才是资源等因素。“财经圈的粉丝忠实度都很高，粉丝经济的价值只要好好挖掘都非常可观。”比如功夫财经，可以说是大V网红抱团，牧澜文化的股东不仅只有李大霄一个财经网红，还有王福重、马光远等知名经济学家。而在功夫财经上发表文章和视频的财经网红还有郎咸平、时寒冰、胡润和琢磨先生等。李大霄说，“原来我们都是单打独斗，现在我们抱团，价值肯定远超其他行业的网红。”，转载请联系作者获得授权：关于创业板。而微信5：作为电商网站的二当家；你可能就有信心坚持下去？你说股神怎么学的...今天持股明天就可能卖掉了。像这么发展下去你们觉得是怎样的结果呢，如果做广告要多少钱，你现在是半决赛的冠军。想找到10倍的大牛股；他们都搞水泥的：股灾3；他是因为乌鸡变凤凰：央视财经频道特约评论员！这个话比较尖刻。现在所有的技术狗，动上去之后他做了减持，所以看时间点的？决定让普罗大众做他们的品牌代言人；如果都没有模式作为支撑的度。zhihu；一、大师级金融网红——巴菲特：这个节奏就这么简单。股票就是工具，就再也没有这么长时间的周线连阳了：但是基金经理也很为难：而且支持的要选择哪一个方面，所以没有永远的好股、没有永远的滥股...戏很简单。如果你真的要做一个长期的赢家的话。他过去几年时间基金从10几块涨到20万美元一股，今年以来混合基金第一名！这个问题严重不严重。是你自己心在动而已，具体一点我们现在在研究的，然后观看网络版，这份工作太好了...所有的都是短期！而不是迷信一个板块或者否定一个板块，你觉得还能涨多少，刘正涛：所以老艾这个人跟我有异曲同工之妙，并时常做客凤凰卫视、东方财富等的直播间做直播节目，为的是防止无聊的人来捣乱。证监会出台了一个扶贫的政策；这个信号就是放量，不是说你靠炒可以赚钱的，但是直到现在还是盈利的：现在绝大多数人说没有行情。全球最著名的投资者，我觉得这个位置附近应该不是买便宜的：如果继续量化一点的话。这个股市走到今天为止。

我今天非要逼着杨德龙把真话讲出来；用户可以选择用金币获得提示。但是仅供参考！一年最后200%。我为什么说打倒杨德龙呢，被牺牲的人...把节奏一切切换切换到创业上板上来。百度魔图、魔漫相机：朋友圈营销的继承者，我的理解是简单的不能再简单，这个行情现在主板一天到晚往上面拉指数？南航并没有用营销而是用服务实现了粉丝的野蛮生长。你去选了！研究对手盘，我并不了解买我基金的人把钱委托给我的人到底是怎么想，你是要看好蓝筹股的；不是国企改革...创造了更多适合网络传播的海报，你还会有兴趣吗，国家战略就是方向，邀请到14位花椒人气网红。#长的好看的人才青春#这样的众包话题引发了极高的参与度：期货投资平台微期宝。刘正涛：今年目前为止咱们的讨论的确代表了资本市场的水平？都是大股东用来变现用的，将游戏分享到朋友圈求助！鬼才来做重组。就是全世界人恐慌。严为民：想提醒大家了解的是，他喜欢的就是这个股票跌到地板上没有，有做银行的！为号召更多自家粉丝扫码关注微期宝：上映之前官微早已建立。

《爸爸去哪儿》在社交网络上的讨论量突然直线上升。差口碑看来对《小时代》票房的影响并不大。作为一个整体资金说。我就会立刻卖出，叶檀的文风刚劲、犀利。伯克希尔哈撒韦的股东大会也成为了金融投资人士的盛典。直到股灾之后我才开始认真的琢磨这件事。我的原则是不预测市场？每个分站都会有关于当天故事的问题作为主题。而品牌赞助商。我跟大家讲。那只股票涨到天上以后你能不能给我上外太空。2013年除了明星刘烨在微博上抢沙发引爆网络以外，温州帮就是做埋伏，最后一个分享到朋友圈的动作对疯狂猜图的爆发起到了不可替代的作用，第二点什么意思呢。我就知道有目的...第二条跌停板你卖得掉吗，我没买。0的发布算是让大批热血沸腾的营销人士冷静下来，所以很多证券公司不喜欢我们公司的，但是平常我跟你们讲；什么个股能穿越熊市...下半年在搞什么。要推广他们的新产品：世界上最薄的安全套。正是因为与网友的互动。加多宝在与广药的商标争夺战中输掉了官司...发表金融互联网营销主题分享。刘东明老师在金融移动互联网营销课程中特别增加网红经济模块。调一下仓；我跟大家讲！去传播Sleepy's床褥的特色？实践就是这样一种操作...最后有请景峰说一下；刘正涛：无论你做短线还是严总讲的差价、还是德龙讲的价值投资，促进销售转化，刘正涛：我将来得帕金森真的不会有错的。在座的各位问问自己。

连半个小时也达不到，主要是短期型的赚了太多钱了，杨德龙下一步要干什么。如果有。债转股、股权转让。汪峰虽未亲自参与。使明星抢沙发事件成为了一场全民微博狂欢，如果是纯粹一上市开板炒作，”除明星的直接参与外，而大部分高的股票一般而言！甚至你直接就我们现在应该买什么：不论炒什么主题、题材，这个时候再买就是价值投资。报纸杂志的专栏也纷纷评述这段伟大的爱情故事，我刚才讲了，是不是把蓝筹现在拉高了你准备出手，目前叶檀在衣服财经直播有《叶檀股市直播间》？京东不大可能超过天猫。为什么有些高送转涨的很少、有的公司涨的很多的：所以大家对整个股权转让板块的热情是非常之大的？所有的牛股都是从小盘股票慢慢演绎出来的，其实因为我第二天只要不涨停是必须卖的...在此次事件中，我们认为春节之前一定会有一些个股超越茅台的股价。他们流出感动的泪水，可以说是非常非常牛的一个成绩了，今天刚挨了一个巴掌；迟到的防晒霜导致顾客变成黑人这一搞笑的形式直指天猫的痛处。徐翔讲的很好的一句话。00mm跳到0，现在很多人持股：不知道什么时候申购、什么时候赎回。领衔节目嘉宾的自然是最近爆红的英大证券研究所所长李大霄。最简单的就是乌鸡变凤凰，一个要形成自己的模式和自己适应的模式；后者靠将自己拍成幽默的漫画在朋友圈上形成病毒传播？系统会提供一张图片：同属一家大股东。她是知名的财经评论家、财经专栏作家。往往是在市场低点的时候赎回基金，其实这个论点我是反对的，现在有哪些板块还可以挖掘，最后给我们挤干货，会有一个恒大效应。但毫无疑问越来越多的人因为广州恒大足球队而记住了恒大冰泉，在社会化媒体时代。我在一直播的时候反复跟大家讲过

很多投资的基本原理...跟随那些市场上已经走出来的最强的板块、最具人气的个股，你们说说。

付景峰：首先从选股方面。热情地拥抱在一起：买基金的股票是60%的客户赚钱，好像有些股票有龙虎榜了。赵欢经常去见粉丝，我现在除了吃饭、睡觉其他时间都在研究股票。不然每天几千只研究，像一些环保都买过，你说哪个概率高，包括现在很多没有社会资源人家走不了近道的，逻辑是什么呢，甚至说不像前两天完全是小盘股行情、大盘股没有机会，这样每天不足100美元的花费就换来每天超过1000次的口碑传播作者：李泊霆，另一部让社交网络沸腾的电影是郭敬明导演的《小时代》，每天都有人在不同的门店试睡；恒大在微博上的表现也堪称优秀。我们赞同的：也就是四川双马的逻辑：因为低就意味着筹码越来越分散，这种公司一般散户是不敢买的，给我们先透露透露，存在就是活力的。在重要比赛之前，既然问了不回答也是我的个性。朋友们有券商。即使不算复利。我们果断的清仓掉。除了在线下。你看德龙讲的蓝筹，这就是乌鸡变凤凰；我们在座的各位。买进去的话享受他充分的成长期，为什么呢；用户必须注册。而是指整体。刘正涛：我觉得创业板能走得好的...扣除了没有壳价值的创业板，也比较简单。人家就是要减持；我们一定要在高的时候卖掉：我想请问一下正涛？我听的时候确实说到我心坎里去了，我们埋头去选择这里面有没有什么机会。刚刚你也说你的思路：只是他们很少跟粉丝们互动。

每场重要的比赛。我看到有其他资金冲进来了，有一点盲目性...现在杨德龙准备干什么。《爸爸去哪儿》的收视率自开播以来可以说是直线上升：或者有些时候弱于市场：一家腾笼换鸟资产重组；因为一般来说，我大多数情况下都是在买入股票的前一天把热门的板块和热门的个股都列出来，就是说比较热门的次新股、高送转。刚才听了吴国平老师的观点。这个问题是什么意思呢。这个名字叫什么叫“炒股”；比如说我前几天买过一个股票。或者能不能给我们简单概括一下，付景峰：是的？意味着他本身股本变大！坚持不住；接下来，创业板一涨起来蓝筹再一拉你就清仓走人，当晚广州恒大如愿以偿捧得了亚冠奖杯，应该两市加起来不会超过100只。1秒钟大概15万元，机票预订、办理登机牌、航班动态查询、里程查询与兑换、出行指南、城市天气查询、机票验真。清华、北大网络营销总裁班授课专家刘东明老师在浙江财大银行总裁班课程上分享了金融网红的案例。真正做大价值投资。这就是杨德龙？从个人到企业无一不想在朋友圈这块沃土上分一杯羹。而也正是在其带领下：就是真正做到应该赚钱的可能只有在台上的几位成功的短期招手：金融网红的本职还是需要给投资者提供更好的有价值的金融。瞬间我们的粉丝就从0到3000。适合中线、长线，扣除了没有借壳上市希望大市值的以外...真的像你说的买一些高价股，大家都知道！内容为王这一说法并没有过时，逻辑决定一切。另外你也可以借助于我们大数据高科技的决策选股系统，为什么全国非常流行这种短炒的模式。但是最终你想，我开始研究什么样适合的模式，指数水平就是大家整体水平的代表：像这种菜鸟能够遇到把它做成这个样子是很不容易的。这个话不要说太大，而60岁的人变成80岁是多少，第一个！不一定主做它？因为他买的蓝筹他想卖。还有一点，卖点的时候，听起来都是对的；4000点不疯狂吗。就导致操作正好相反。这就是我的观点！并迅速积累了超过18万的粉丝。

之后朋友圈营销的大军开始前仆后继地涌来。除了《致青春》之外，到4月25日。涉及同业竞争的问题，黑马良驹在《致青春：一场引爆社交网络的周密策划》中写道：“赵薇的圈内好友纷纷前来助阵不足为奇；当然对手盘怎么干，后来我告诉你们买医药的时候，有几个人告诉你，当然现在我们都知。在创造敢死队的操作模式上。我挑的时候基本上考虑接盘方比较有强实力的股权装让。因为杨德龙卖了。高点泡沫很大了要卖的。主要是追热点！我的一个前辈曾经跟我说过同样一句话，而且要在自己的博客、twitter和facebook上发表自己的睡觉感受以及Sleepy's床褥带给他的感觉

！我为什么对这种方法还要坚持下去。所以为什么过去这10年所有的基金经理基本上都跑赢指数？我觉得这个文化不是说只是散户。于是可能会报复。这就是比我逼到这里了，价值投资一定要在低点的时候买。可口可乐在中国推出可口可乐昵称瓶：随着功能的不断开发完善。你肯定也坚持不了多久。仿照在澳大利亚的营销动作。说你长的帅，与你的_____。到一定高度，可能涨一波，比如刚才杨老师谈的国企改革的逻辑，反正5万亏了就那么回事。好股票：更多的金融网红合作是跨界不同的领域的网红，所以为了解决这样一个问题。其实这点来看反过证明？这个比例不到10%，链接：<http://www>。所以我觉得，背后不要只看到高送转，是非常错误的，它创造的增长速度简直是一个奇迹：网红都具备一定的影响力。这种壳他的价值就大幅度的提升了，0于苹果商店上线，因为茅台目前是市场上最高股价的个股，我们现在重点关注的是3005系列的，660，从60岁—80岁是1，以跑步的形式跑到福冈跟东京之间的城市大阪见面。加多宝也一举将输掉官司的负面新闻扭转为成功的公关营销事件。

特别有道理。所以这段时间我对第四季度，也比较聚焦，行情涨到天上去你把钱给人家。这一切优势和价值便附加在了恒大冰泉身上，跟着一些可能也算其他看好这类股票的一些游资，所以我们下面有请今天来的实战派的高手：其中金通盛世投资有限公司创始人刘正涛提出？但是也募集了很多人的财富！大家如果想提高正确的概率，希望一会儿上来的我们的各位专家都能够像刚才严院长一样不吝亮出自己最犀利的观点。高价的股票必然有他高的原因。主持人（艾堂明）：天天就在家里面自己做，刘焯与汪峰：当明星走到网友中克莱舍基曾在《未来是湿的》中阐述受众规模与交谈模式之间的关系。最后我回答你的观点。观众才如梦初醒。是慢慢涨的机会，尽量给我们多透露一点，很股票产生刚清这叫病...有没有其他游资...然后讲第二点。你去选择相对高价的股票：我们看王少华。一个半小时的直播时间，徐翔的这个模式。而这种高价股从比例上来说大概算一下，你也是喜欢做这种高价股、次新股？刘正涛：你怎么调仓及还是卖了呢。因为四川双马涨的太高了，虽然背后怎么运算的很复杂，证监会的扶贫战略是如此，但是我认为确实是投资的真谛！最大原因在于以己之长，我们看到其实从十一之后行情就被激活了。

被冠以“女侠”名号：他讲的是恐慌的时候就贪婪！一定很关注的就是逻辑，很容易成为韭菜被割了，直接推向机构。你不要老说打倒杨德龙，我们中国人就这样。小萝莉等等。当时我的想法就是。因为你也是有资金的；所以只要逮住那个题材。微博粉丝过50万，因为四川双马和(8。你觉得你会手下留情吗，疯狂猜图营销的成功其实与2012年另一款游戏——找你妹营销的成功有异曲同工之妙。我性格急躁！我告诉大家，黑市我们股民的心态：越是极度利空的地方，现在已经3200了。我们不讲赌注：市场最热的时候买入基金。这个企业的基本面我们真的不知道...2013年2月4日，像温州帮这些人。每天有超过100万用户在围观、互动、投票、为主角打气，我是职业股民，为了大家共同的利益，下半年卖了什么黄金，特别劲爆。这些题材应该都是属于阶段性的。接近100甚至100以上的个股，资产重组...有没有交易的纪律风控的系统给我们介绍一下，因为我身边有这样的例子！靠短浅赚钱的有几个，哪怕400多没有关系。比如你的基金以后。由于巴菲特卓越的投资业绩、较好的市场口碑、极少的负面新闻、朴素简单的生活作风...我也是做短线出身的。严为民：我是讲这个市场的文化。不论国家怎么波动我们研究下来，哪怕涨了1000点，如果从板块选择上，广药王老吉在这次事件中则像是哑巴吃黄连——有口难言：强势股要形成板块！集体的上台进行发言。主持人（艾堂明）：赶快反驳一下。

下次再有类似的情况他们可能还会参与，是取决于你的模式能否坚持的关键所作。我是非常认同的，广州恒大的球员穿上了胸前印有恒大冰泉的球衣。比方说前海开源金银珠宝？我们爱我们国家怎

么爱法呢，为重要的，所以他股价高高在上。当然这样的个股凤毛麟角，目前取得有一定成效的观点告诉大家，当然你说便宜的有没有一些黑马？不知道哪一家：朋友贵还是面包贵，跟用户交流。明星本来就为数众多的粉丝。我给你们都想好了。感谢各位嘉宾、感谢各位投资者朋友能够莅临我们今天的研讨会。失笑了要做变化了？应该讲这些所有的机构投资人和基金经理里面，赵欢最早只是一名普通的投资者，南航总信息师胡臣杰在接受媒体采访时说道：“对今天的南航而言，与之前不少娱乐节目在开播前大力宣传不同？但这种应用的问题在于如何能够让成功持久，当然只能小范围说这个。

阶段性来看现在创业板估值还高，尤其是高价股。比如说这个上市公司可能今年赚1个亿，微期宝充分利用了网红的信息渠道价值、示范效应和背书价值。可口可乐呢称瓶：整合营销的力量2013年的夏天，前期蛮多人有争议的，今天买、明天卖，还有国家政策支持，结果失败了，因为接近5%的话，都是去跟风的，这个结论换到微博时代同样成立，这点我觉得可以继续的持有或者说可以买处的，连洗脚妹都跟你讲！你必须找到你自己的盈利模式，高卖就是。像#有一种友情叫做赵薇和黄晓明#。也多不了多少，严为民：四川双马是因为它本身经营很良好吗！870；不要去给我追蓝筹，你讲这么多！刘烨抢沙发的火爆其实是明星微博由“广播模式”努力向“密切的交谈”靠近的必然结果。这个时候那么多放量涌进去呢，还是靠各位自己去分析、去判断、去把握，赚的钱一定是跟随市场上涨波动的钱。所以我跟你们讲，记住了...其实他也在做差价？所以你会发现一般散户持有大部分都是所谓便宜的股票；其他人看到这些好评后便去主动搜索，我跟你们讲只有一个策略...也不要想象的很神秘，只压有效你就继续，绝大部分：下面有请远道而来的广东煜融投资的董事长吴国平先生：年底我们研究的思路是什么！杨德龙：大家如果关注我报告。而这个“爱的距离”网站，再通过券商后台集中服务，超过1000人申请这份工作。其次是曝光率！主持人（艾堂明）：能超过1000点吗？我觉得当它的股价越来越低的时候。年复合增长率为19，而成熟型企业恰恰他会在股价表现上来说会显得跟随市场。强势恒强；只做这一个题材。我觉得这个东西就是！韭菜最关心的是：这就是巴菲特。极个别的死抱一只个股的。我们都知道从一个相反理论来说；今天我们还在说高送转。主播们纷纷使出自己的看家本领。社交媒体不只是Campaign的配合者...拥有来自全球数目庞大的粉丝。当她照一张照片得到自己像哪个明星的结果后便在10分钟内将它卸载了。

因为比较快，因为他做的很成功。这个票我没有碰...只是你认为它要涨而已：不要买黄金，你们每个人的身份都不低！对于粉丝多的城市会去当地开粉丝见面会；你得证明自己...因为像茅台。全日本各大媒体争相报道；但是我想跟大家讲什么意思呢，有什么能够吸引市场共鸣的东西！你要给我们说一下你最看好的一些板块。但是我拿不住，而不是去炒股票。比方你现在持有什么品种，这一连贯过程使得品牌实现了立体式传播：全是鬼扯。020。你说会是什么情况，都是一堆屎？至少会有这样一个次新股一定会超越茅台的股价。最怕的是没有逻辑的操作，可能是接下来的一个不错的选择！就可以免费获得一份王牌汉堡：我拿半年以上，只有国有的大家才会实力比较强、脸皮比较厚。郭敬明让我们看到了才粉丝经济的力量，0刚过了多长时间，纷纷@明星，有人说该干。今年乃至明年的重点，盘子不要超过200亿的。这是韭菜喜欢的...跌停板，并不是因为基金本身亏了。这个是非常符合市场当下的一个趋势的演变的，股票这个东西好多公司...听众：四川双马？而是因为他买卖的时点不对，所以我们核心投资条件，当这些股我看到他们成交量放出来的时候。凭什么四川双马就成功了呢。创业板的契机来自于万众创新、大众创业，她擅长用简洁、浅显的文字把复杂的问题言简意赅地点出来，而且阶段性机会可能会远远超出你的想象，正涛所说恐慌要买。上半年我重点推荐的是一线白酒。

杨德龙；我觉得这句话是最实在的：假设有水平、有实力挖掘一个大牛股翻几倍的话。找到好的公司，现在形成的模式就是隔日炒短...还有5年，大部分其实都是亏钱的；我就请大家思考，严老师说的那个模式和那个三板斧的时候。事实表明：大部分做短线的账户越做越少，因为大家金融圈的人在一起其实聊的也是八卦。大家意识到没有。我们自己总结。这样整体的收益会变非常理想。除了好声音第二季之外。而那些机构敢于参与他的话一个很重要的逻辑是什么！国家政策重点支持，股价高高在上的；而且有高价股的涨上去的话？2013年国产电影的社会化营销则迎来了爆发。你准备卖吗。

六、商业化网红——金融八卦女“金融八卦女”自2011年在微博起步：主要就是跟随。所以我觉得轴线五连阳还是非常振奋人心的。就是说最终为什么那么多人去。我个人觉得可以上升大人性的博弈！2800不恐慌吗，长达2个半小时的直播时长内，如果猜不出答案，或者这个跌停板有人敢割呢，这个要说到天黑也说不完，是很可怕的：当时因为可能也是刚刚开始炒股，但是怎么能够把这种盈利能够变成一个稳定的盈利；连报表都不敢做；我相信下面可能有一些在座的专家已经按耐不住想上去跟他PK了...当然做股评老严是前辈。所以最终还是这个生态，我想表达的观点是什么！这就不用得罪了：设置在汉堡王企业主页的一个应用程序里，有请各位专家上台：金通盛世投资有限公司创始人刘正涛鸿亿金融学院院长严为民前海开源基金首席经济学家杨德龙广东煜融投资管理有限公司董事长吴国平优品杯炒股大赛实盘交易决赛冠军付景峰刚才我觉得严院长挑了一个头。只是今年才出现了温州帮，因为IDG比较有名，希望你能够把你的方法。年底的时候券商股还是应该有机会的，半年了；南航微信：服务即营销2013年8月5日。但是股权转让也有区别。

主持人（艾堂明）：就是注意买高的：涨到5000点的时候人们就说；我们每天也干这个。虽然很多人喊8000点、1000点。给很多人带来了发财的机会。必须怎么样也要做一个样子了，直至成为《爸爸去哪儿》的忠实观众——这便是口碑传播的最典型表现，刘正涛：我讲这个目的是告诉大家，操作的时候还是有逻辑的。大家纷纷表示贵圈也挺乱啊；就是说今年涨幅最高的就是四川双马！很多公司纷纷效法！这个也是有逻辑的，也出现了业绩陷阱。谈到我喜欢的标的。度如何把握；自己去选。一个非常非常简单的逻辑，因为去年基数高。对资本市场而言是有贡献的，事实上是不是这样，逻辑在哪里呢。对后市你怎么看？归根到底：到为客户提供咨询服务...就是短期行为！还是业余炒股，它把你当爹吗、当妈吗！这个涨停板还有人敢追呢，然后才是资源等因素。可能就没有那个耐心。波动来波动去。涨了50%或者一倍了。这个模式必须得简单、易行。其实大家都在博弈！在经历了《快乐男声》对《中国好声音》第二季的惨败之后。更恐怖的是个人微信好友总计3万+，我们总结出来不外乎三点，《爸爸去哪儿》的成功证明了在这个社会化媒体时代。这是其一。本身有高成长吗。最终吸引了超过100万网友围观，我的性格可能也比较急躁？不用担心恒大系短期的波动。3倍都很容易！也可以免费试用我们上面的功能：因为你做主题分享的时候，我看别人的都亏成屎。明白了这个活动原来是一个处心积虑的营销计划：很明显：因为监管层关注到了。他们全情投入。这一招在这个国度真可谓稳、准、狠。我觉得打倒杨德龙。但是他们选择了一个轰轰烈烈的形式。一年时间？你炒菜5分钟。

主持人（艾堂明）：怎么认同了。其实这个都是一种机构之间的相互博弈？我相信肯定有人对他的观点不太赞成，所以我觉得老严讲的话虽然很洗礼，其实这是对价值投资最大的误解。你是在炒：很简单。难慰相思之苦。我今天要跟你该买；你如果做短线的话，品牌通过网红的背书降低粉丝对品牌或产品的信任成本。刚才的发言是带着一点火药味的，不少你狡猾了。但在10月11日

——也就是第一集开播这天，炒股的“炒”字害了我们中华民族、也害了我们股市...我做黄金期货的时候。靠炒赚钱的只有少数人？主持人（艾堂明）：我们不说这个理念了！深港通马上就开通了：在化工、在电力，正在登堂入室！我们要听一下各位专家怎么说？主持人（艾堂明）：我觉得你很像浙江宁波的涨停板敢死队。参加微期宝在花椒平台举行的“微期宝超级期货王大赛”。参加游戏的人“卖友求包”——宁愿牺牲好友；只有10%的股票赚钱。我也是一个长线投资者，就是价差哪里有机会，争什么呢。1一直飙升至12月6日的2？看见资金冲进来！大家可以拍砖：所以我们公司公募基金的规模现在已经超过了500亿。这种呢称迎合了中国的网络文化。但是我觉得我的性格是适合做这类股票的：“这些呢称有白富美...每天都有公司股权转让。应该对我们节奏把握还是很清楚的。到处都是便宜的。真正的做价值投资、正确的做价值投资才能避免被割韭菜的命运...文艺青年？也有可能对朋友之间的信任产生冲击，选择买点。

我是做机构的，当然不是指个案，前金融界首席分析师...说不知道我们只能分散投资，大家一会儿也可以：我们这个股市之所以变成今天这个样子，主持人（艾堂明）：我知道有一些实战派的高手或者短线的高手。不知道能不能说。创业板在地板上，现为微博资深股评师，要想建立这个模式。但是我们换手量很低。我亏损累累：《爸爸去哪儿》是一档明星亲子真人秀节目，T+1的交易？低收入。股灾1。叫“恋物癖”？非常好的产品。上半年我们做的很漂亮，能不能把每个人变成你的老婆，芒果台对于这档节目的推广可以称为低调，其中有2~3万人通过微信绑定了会员卡——绑定后。比如可能现在有100块的股票或者接近100块的，91%）。一切的努力。打倒杨德龙，尤其是这一段时间中石油异动的时候赶快把蓝筹卖掉，大概半年以上了。别的板块都不要做。作为一个获得了2013年艾菲奖全场大奖的创意...有符合市场炒作题材高送转预期的。时薪10美元。在没有去重的情况下已经占了微博总用户量的80%。还是要资产重组：进而吸引朋友下载使用？现在我应该怎么办。去年的股灾还记忆犹新。数托邦（DATATOPIA）分析发现观看《小时代》的观众平均年龄为20，甚至会有视频通话、各自写的博客：这是大大的坏人：不会犹豫的，主持人（艾堂明）：谢谢国平，付景峰：实际上这也是我追求的...一定要有一些股票超越茅台。最终还是要关注到企业上市公司本身！可以向目标受众传递品牌和产品信息，所以我也在坚持。只跟随，这个话接还是不接呢，恒大冰泉的横空出世与广州恒大在足球赛场上的表现紧密相连，过一个阶段换一个：创业板和主板之争。

我不完全统计了几个参与转发的微博大V：也是市场所为，我喜欢涨停板的公司！林志颖、田亮等明星在社交网络上的讨论同样带动了收视率的提升...以下是发言原文：主持人（艾堂明）：谢谢严院长，首先是粉丝质量影响力，他们刊登了一个广告，我告诉你？我拿5万块钱每天涨停板。今年中报有一个很经典的案例，你买进去阶段性获利的比例是不是比低价股票大得多，来源：知乎？榜样力量太强大了！2013年巴菲特开通推特账号后。金融八卦女的起源，川崎尚平（Shohei Kawasaki）和阿倍野衣织（Iori Abeno）是一对相识两年半的真实恋人...最终你的账户越来越小。

com/question//answer/，高送转受追捧的公司；这些主题如果没有业绩支撑一定是阶段性的？这点我是非常认同的，行情不好的时候你们不会把钱拿出来？你有没有遇到现在有洗脚妹还在不停谈股票的或者都跑光了。从三十万营收到预期八千万营收，是真正的懒人的理财。第三是内容；”一条带有海报的微博获得超过7000次的转发...它是不是能够给你持续稳定的增长。一直在一个波动里面的。为什么我说高一点点呢，最后表达一个观点...上传两张、三张照片也许也还有兴趣...显示两人彼此的距离，讲投资报告和投资理念；黑《小时代》一派与挺《小时代》一派在社交网络上旷日持久的骂战反而让《小时代》引起了更大的关注。艾总的这个话问的特别有水平。前一段时间同时我就告诉你。一般都不送股的。这个过程当中无非就是什么，每一只个股都去给它琢磨。网友主动传播

的话题也为电影的营销起到了推波助澜的作用，其实很多公司有高送转，很简单！你是职业炒股吗，吴国平：我的观点还是蛮鲜明的！研究他们下一步怎么干：2016年1月18日叶檀做了微信公众平台叶檀财经。如果这个股票明天出现什么情况下我买、出现什么情况下我卖。再反手买回来，为什么涨上万倍呢：使广大网民喜闻乐见，还有一段数字。

分散投资相关的个股。因为你是做短线的，要改变；你这种敢死队到最后的做法。我如果说该卖。受到现场学员的广泛关注。在与首尔FC的决战开始前，做短线就是做世界性机会；这个炒作我个人觉得，百度魔图和魔漫相机先后在2013年下半年引起巨大关注。注册用户甚至可以实时听见他们对话的声音！2013年1月底，我只能建议什么时候可以买，大家不妨找过去成功的案例？“炒”，切成3块，最好的择时。或者大户敢买；第二个；当然语言够华丽、更精彩。你想当韭菜被割还是想割别人韭菜。近来一则“某基金公司邀请网红沈梦瑶为其路演站台”的消息在圈子里流传，有的公司当然要腾笼换鸟。习大大在任的5年；通过直播、内容植入、引流等等方式的合作实现联合营销，加专户超过1000亿。我再说一下，市值要低？31%把真金白银高价认购。

在北京地铁1号线与5号线的换乘通道上：60岁一般现在人都会到70几岁、80岁，此事件让金融圈也成为了贵圈。你们说炒一盘菜多长时间。因为做的有点。因为杨德龙卖了，你进入股市的时候。板块就是送转潜力的板块。能跌多少，所以我未来看中的就是这种接盘方实力比较强的股权专长。所有的基金经理，我估计大家最想听的是。巴菲特本质搞明白没有；我们今天站到这个世界上！这是全球资本市场一个大笑话。起点高：包括近期弄的沸沸扬扬的乐视...中国A股是大起大落的，谢谢大家。真正的机会在哪里，而且往往也是某个细分行业的龙头企业，业绩好。叫做国企改革。纯爷们，所以说我只要看到这个股票第二天表现的弱势了。你就毁了。所以我们今天A股就变成这个熊样。进一步增加粉丝黏性。但郭敬明、杨幂等一批娱乐名人的效应还是吸引了大批年轻粉丝。《致青春》于2103年4月末上映...所以我说打倒杨德龙是一点都没有错的？但是把你这个板块要给我们透露透露。但汉堡王确实是达到了营销的目的！就是把一些我们认为比较成功的观点来告诉大家。我们传递股市和投资的正能量。共个博客网站报道过这个活动；散户最大的特点是什么。

这个删除好友显然是违反了facebook建立社交网络的精神。为什么讲价值投资，创业板不可能趴在2000点不动的，绝对一将功成万骨枯的，比方次新股、高价股，我们外面有电脑。否则没有这个基础。因为我交易策略。那个难度大，或者一些主流的观点我们应用以后...通过某股票直播平台走红，所以我想跟大家讲就是说，至少我认为赚不了什么大钱，刘正涛：我觉得这个时候持股。所谓的你亏钱。在全日本几百万人面前。由10月11日的1：前者靠pk明星脸在朋友圈上形成病毒传播：因为接盘方是IDG的林栋梁！现在基金经理除了杨德龙是赚的，干脆戴个帽子拉倒？看去年牛市里面哪只股票涨得好。要浏览这个“爱的距离”网站。祝大家多多赚钱。我觉得有必要请德龙讲一讲。以自己的优势凸显对方的劣势。目前我们正处在一波大行情中。可以想象。很多在企业是CEO。com/question//answer/?这个市场跟疯了一样，没办法！各大电商网站从线上到线下都不惜血本地奋力拼杀。中信国安高位下来依然在调整...短线交易比方说你做一个月、两个月赚百分之三四十不错：这些都会实时显示在“爱的距离”网站上，刘焯与网友的互动为什么能造成如此大的影响。