这里，我总结了三大法宝，它们则是我们找准自媒体写作定位的三个方法。

**法宝1：利用自己的专业优势，行业优势定位**

开始自媒体写作后，我也认识了几个好朋友，很碰巧的是，其中一个还和我同属一个城市。

她的专业工作是家装公司做设计方案，因为职业的原因，在新房如何进行前期设计、整体风格规划，中间时期的装修如何跟进，相关材料怎么购买才性价比最高，到最后装修的验收、怎么杜绝开发商玩的各种猫腻，她是真的门儿清，三言两语给你抖落得明明白白，一清二楚。

所以她利用自己的职业优势，行业的专业性，自媒体写作的定位就是家庭新房装修设计相关。定位清晰，落点细致，只盯着写普通百姓家庭的装修。其他什么酒店、民宿、公司装修在她的早期规划里，统统都不涉及。

因为定位准确，她的文章吸引的都是特定的读者，在她创作了一年之后，开始有知名的商家找她进行合作，她也开始利用自己的粉丝和名气，给某些商家的产品进行代言。

对于她自己来说，所写的都是自己熟悉的不能再熟悉的领域，写起来得心应手，没有任何知识障碍。而对于读者来说，她的职业背景和经验，所带来的专业性，更能让人信任。

所以，她把自己的职业完美地复制到了自媒体的写作上，并通过自媒体这个放大镜，实现了第二职业的爆发。现在她靠写作的收入，已经远远超过了她的本职工作。

同样的，我的几个好友，有的是律师，自媒体写作的领域就是劳动法，民法的科普及法律咨询。有的是医生，自媒体写作就是自身科室的医疗常识和医疗咨询。这样从自身的职业作为切入点，选自己最擅长的知识作为写作的垂直领域定位，能够和本身职业相当益彰，甚至能够起到彼此促进的积极效果。

**法宝2：60篇不撞南墙不回头的定位**

刚才讲述的是用自己擅长的作为自己的定位，但是很多人实际会说，我不擅长什么，难道我就不能靠写作赚钱了吗？或者我擅长什么，我自己都不知道……怎么定位啊…………或者我干脆擅长的是偷懒摸鱼……这也不能写啊……

所以，我创造了这个60篇撞南墙的定位法，这个也是挖掘自己深层次兴趣和擅长的一个方法。

 “具体的方法如下：

1、找到一个自媒体平台，注册账号后，获得发文的权限。

2、在纸上写出10种你觉得擅长的关键词，最好是你感兴趣的，和你密切相关一些词语，比如零食，爱情，电视剧，朋友，教育，大学生，职场，面试，电影，婚姻，汽车，钓鱼等。一旦确定，就一定不要更改了。

2、按照这10个关键词，每个关键词写6篇文章，你展开想象，可以写议论文，可以写叙述文，也可以写小说，可以写你想写的任何形式。但要求每篇字数不能低于300字，最好是500字以上，如果写不出来，就是生编硬凑，在网络上找素材，转化成自己的文字，也要写出来。

3、写完一个关键词的6篇文章，再写另外一个关键词的6篇文章，中间不能交叉进行，直到完成60篇文章。

4、按照自己的心得体会和该平台发出文章在一个月内的互动，点赞、评论，推送量，阅读数，收藏数，综合来看，列入表格，按照分数来选择自己的合适选项，选三个分数最高的关键词。

5、将这三个关键词作为自己的定位和主创方向，作为自己的深耕领域，不再耗费大量时间精力到其他的领域上。并每周写至少三篇文章在这三个领域上。

6、持续一段时间后，也可根据这三个领域的受欢迎程度和变现可能进行调整，最后只选择一个最适合自己的领域。

**（此处表格示范）**

“这里，我建议用知乎网来作为新手尝试自己定位。为什么用知乎作为新手定位的最佳选择呢，原因有如下几个：

1、知乎的流量对于新人有倾斜，即便你是一个完全没有名气和写作能力的小白，知乎的首批推荐机制也会推送你的文章到数十甚至数百个人的阅读末端去。不至于你在其他平台，如果没有名气，基本推送量和阅读量都为零或者几个，无法进行有效对比。

2、知乎的问题里面有关键词，可以方便你寻找合适的定位，比如你想零食评论，就会有数十个有关零食的问题，你可以选择其中偏向零食调查类的问题来进行写作，比起其他平台能够更加清晰的知道关键词的定位，做到有的放矢。

3、知乎的每个问题下面都有众多的回答，其中的高赞可以类比，让你汲取其他人的智慧和经验，带来属于自己的灵感，很适合新手的提高。

**法宝3：调查研究，唯金钱得失论的定位**

这个世界上，什么都可以没有，但是没有钱，却是万万不能的。话虽然粗糙，但道理却是一点也不假。

为了收入，而有的放矢地寻找那些赚钱的垂直领域。找准目标，就是要赚钱，只有为了获得更好的额外收入，才能更加激发人的动力，愿意提高自己的写作能力。

下面说一些根据我的经验，哪些垂直领域变现比较快，也容易形成口碑的。

汽车评论，女装，女妆，数码评测，财经分析，健康餐饮，家居好物，母婴教育，健身塑形，美食介绍，本地推荐。

这些垂直领域，均是能够方便商家找到切入点，可带货可植入，而且吸引的粉丝也会足够精准。在赢得粉丝的信任后，个人品牌随着粉丝数量、质量逐步变得有影响力，相信一些商家也愿意投入，和你实现双赢。

但相比一些社会，娱乐，时政，运动，段子，两性关系，爱情，婚姻，生活，历史这些天生就有人气的垂直领域来说。以上容易变现的垂直领域的前期有较长的深耕期，需要你花费大量的时间去熟悉，也需要前期花费一些金钱和精力去钻研，比较各类商品/服务的优缺点。且要赢得粉丝的信任，也是需要一个漫长的周期和枯燥期，前期可能互动，增粉，流量都与你无缘，需要你耐得住一段时间的寂寞，不要中途而废，一旦你的个人IP打造出来，所造成的吸金效果，是非常可观的。

我的一个朋友小王，他在海口大学读大一的时候，就专注在美食评测上面，公众号，头条号，大鱼号，知乎均发布相关文章。在大三的时候，全网粉丝累积过10万，在双十一的时候创造过一天卖出万单，净收入数万元的战绩，而这仅仅只花了两年的时间，他就可以在大学里自力更生，不仅不需要学费，还可以用自己赚的钱贴补家用。

另一个朋友小熊，她也是在大学期间，利用空隙时间到处逛街，进行街拍和试装，不停在淘宝上购买各类衣物搭配，也是花了两年的时间，她发布的春夏秋冬的大学女生服装搭配的一些回答，渐渐在知乎上的热度慢慢起来。其中给我印象很深的一篇回答，是她2018年写的，写了足足五六千字，上百张图片，几十家淘宝店的比较，从各种性价比高的搭配到时尚的搭配，各种小的精致细节，真的是干货满满，体贴细致到了极点，按照她的搭配和中间穿插推荐的一些她觉得好一些的淘宝店铺，阅读者可以很方便的找到合适自己的衣物穿着，形成自己的穿衣风格。

而那个回答的阅读量也到了百万以上，赞数过万，收藏数过十万。她会定期更新那个两年前写的回答，而那个热门回答，现在依然给她源源不断带来精准的粉丝和购买量，她曾经给我看过一个月的收入，仅靠那个回答卖出商品的提成收入就是3万多，更不要谈商家植入她热门回答的费用了。