



微商 新玩法

品牌引爆+盈利技巧+转型策略

何志康◎著

回归理性后的微商市场前景几何？
新时代下的微商需要怎样转型？

著名互联网营销方案策划师、资深微商导师何志康先生倾情打造
教你强大、有效的实战方法，给你科学、权威的策略指导

让你的实际操作驾轻就熟，让你的团队管理
得心应手，让你的微商经营无往不利



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



微商 新玩法

品牌引爆+盈利技巧+转型策略

何志康◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

微商新玩法：品牌引爆+盈利技巧+转型策略 / 何志康著. — 北京：人民邮电出版社，2016.1
ISBN 978-7-115-41305-5

I. ①微… II. ①何… III. ①网络营销 IV.
①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第302668号

内 容 提 要

本书是一本全面解读微商的书。它会颠覆你对微商原有的看法，让你真正深入了解微商。

本书共分为七个章节，内容包括微商现状解析、账号运营技巧、微商成长秘诀、微商品牌引爆点、微商代理与分销、微商团队管理和微商整改、转型与未来猜想等。书中既有全面、细致、实用的方法技巧，又有丰富、精彩的案例剖析，内容通俗易懂，语言犀利有态度，让读者一本书轻松玩转微商。

-
- ◆ 著 何志康
责任编辑 李士振
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：720×960 1/16
印张：15 2016年1月第1版
字数：288千字 2016年1月河北第1次印刷
-

定价：45.00元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

前言

笔者从事微信移动应用开发多年，为多个微商从业者策划过运营方案。在这个过程中，笔者接触过很多微商，发现他们中的很多人对微商这个行业充满热情，相信自己进入这个市场是正确的选择，是能够赚到大钱的，并为此付出了很多努力，投入了不少时间和精力。但是，结果往往并不理想。许多人别说赚钱，就连维持正常的经营局面都办不到。他们的现状大多是这样的：产品乏人问津，卖不出去；粉丝数量增长缓慢，甚至陷于停滞；费尽心机刷朋友圈、加微群，却总是被人拉黑。

希望有多大，失望就有多大。这句话用来形容本来踌躇满志，结果却遭受残酷打击的微商从业者再贴切不过了。很多人在这种情况下心灰意冷，逐渐退出了微商行业；虽然还有一些人在咬牙坚持，不过他们的情况也并不乐观。有些人曾问笔者：“何老师，他们说微商前景大好，只要坚持下去就有出路，可是我坚持了这么久，为什么还是这么半死不活呢？难道他们说的都是假话吗？”笔者每当面对这种提问时，都会被这些人努力坚持的精神所打动，并产生深深的同情。但笔者的回答永远是那么斩钉截铁：“不，没有人骗你，微商的发展前景的确是一片大好。你之所以没有成功，只是因为你没有找到正确的方法罢了。”

笔者是这么说的，也是这么认为的。当代微商产业已经过了混乱发展的阶段，进入到市场的相对成熟阶段。像过去“人有多大胆，‘微’有多大产”的时代早已成为过去式，现在的微商市场更加趋向于合理化、团队化和正规化。微商需要对微商产业的新变化保持清醒认识，采取符合自身特点和市场发展规律的方法，才能取得成功。

针对上述微商从业者所要面对或即将面对的经营窘境，笔者编

写了这本书。这本书的重点在于答疑，不但回答人们对现代微商发展情况的疑问，使他们对微商发展现状产生清晰明确的认识，而且陈述微商发展壮大的方法，教人们怎样去做事，并做正确的事。

本书承接了笔者一贯强调的实用性特点，分别从当下微商的经营现状、各类运营技巧、成长制胜策略、品牌打造、代理与分销方案、微商团队管理方法以及微商总体前景七个方面，对微商产业经营进行了全面具体的论述。目的就是帮助微商从业者认清形势，改进方法，迎合市场并取得最终的胜利。

如果你是一名微商，或者你想要从事微商行业，那么你就应该翻开此书，从书中可以找到你需要的微商知识，这些知识详细且实用，会对你今后的经营活动产生很大的益处。笔者的期望是这本书可以成为一本实用的微商工具书，对每一个有志于加入微商的团队和个人产生实际效用和持续帮助。

最后，笔者真心祝愿，希望每一位微商从业者都能够生意兴旺，心想事成！

目 录

第 1 章

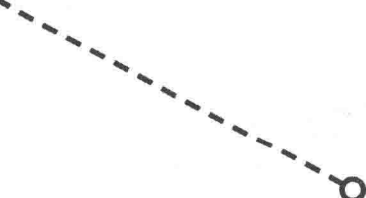
再出发：
移动互联网时代的新微商正在崛起

- 1.1 新商机：今非昔比的微商 / 2
- 1.2 旧看法：你要是这样看微商就错了 / 6
- 1.3 特点：真正的微商有个性、有内涵 / 9
- 1.4 商业价值：微商这么火就是因为有价值 / 12
- 1.5 营销模式：做微商就得有模有样 / 14
- 1.6 赚钱模式：会赚钱的微商都有一套模式 / 18
- 1.7 理念：做微商前先懂点儿微商思维 / 21
- 1.8 生态圈：了解这个圈子的生态才能长足发展 / 23

第 2 章

全触电：
一手掌握基本的运营技巧

- 2.1 公众账号：找准方法就能轻松操控 / 28
 - 2.1.1 定位自己的公众账号 / 29
 - 2.1.2 公众账号认证很有必要 / 30
 - 2.1.3 订阅号和服务号双号运行 / 33
 - 2.1.4 设立个性化的服务号菜单 / 35
 - 2.1.5 套公式设定消息内容 / 37
 - 2.1.6 小功能让页面有声有色、有内涵 / 41
 - 2.1.7 分组管理微信用户 / 46
 - 2.1.8 微店是否有必要加入 / 47
 - 2.1.9 人工智能的设定 / 49
 - 2.1.10 抢占黄金时段发布内容 / 52



2.1.11 推送消息最忌讳的事情 / 53

2.1.12 使用别人V号来给自己做宣传 / 55

2.2 私人账号：几招就能玩出彩 / 57

2.2.1 说话用词是一门学问 / 57

2.2.2 充分利用微信群发助手 / 60

2.2.3 巧妙制作九宫格图片 / 63

2.2.4 朋友圈发图有原则 / 68

2.2.5 LBS本地活动的拓展 / 69

2.2.6 精心打造群文化 / 70

2.2.7 养群是一门学问 / 73

2.2.8 混群最忌讳的事情 / 76

2.3 自我成长：微商是一个不断学习的过程 / 78

2.3.1 充分利用碎片时间 / 78

2.3.2 从他人那里取经 / 80

2.3.3 从客户反馈中总结 / 82

2.3.4 修炼成交话术 / 83

2.3.5 突破“不成交”的壁垒 / 86

2.3.6 各有千秋的学习途径 / 88

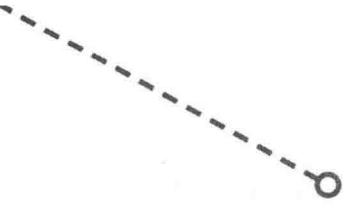
2.3.7 必学的微商硬件工具 / 90

2.3.8 不可不知的微商应用软件 / 92

第 3 章

大暴走： 微商急速成长制胜秘诀

- 3.1 企业：做出大家风范 / 96
 - 3.1.1 树立品牌形象很重要 / 96
 - 3.1.2 品牌推广该如何做 / 98
 - 3.1.3 公信力你有多少 / 100
 - 3.1.4 推广产品有“技”可施 / 102
 - 3.1.5 分享模式是否有用 / 104
 - 3.1.6 有必要成立运营部吗？ / 106
 - 3.1.7 完美对接公司产品 / 108
 - 3.1.8 开通粉丝引流渠道 / 110
 - 3.1.9 线上对接微官网、微商城 / 112
 - 3.1.10 线下产品使用微信二维码 / 114
 - 3.1.11 门店活动方案战略 / 115
- 3.2 个人：贴上专属的标签 / 117
 - 3.2.1 月入上万不是梦 / 117
 - 3.2.2 如何选择合适的产品 / 119
 - 3.2.3 没有陌生人的世界 / 120
 - 3.2.4 加粉神器值得拥有 / 122
 - 3.2.5 把产品卖出去才是王道 / 124
 - 3.2.6 从失败中总结经验 / 126
- 3.3 自媒体：个体再小也是品牌 / 128
 - 3.3.1 用自媒体思想玩转微商 / 128
 - 3.3.2 用微信红包开启口碑营销 / 130

- 
- 3.3.3 组织、参加线下沙龙活动 / 131
 - 3.3.4 用微博营销手段增加人气 / 133
 - 3.3.5 善于运用软文推广 / 134
 - 3.3.6 充分利用媒体资源手段 / 135
 - 3.3.7 活用网络水军 / 137

第 4 章

引爆点： 全面启动微商品牌的影响力

- 4.1 故事引爆点：好故事承载梦想与理念 / 142
- 4.2 形象引爆点：好形象直击客户内心 / 145
- 4.3 活动引爆点：好活动激发购买欲 / 147
- 4.4 节日引爆点：好日子有好收成 / 150
- 4.5 创意引爆点：好点子吸引客户眼球 / 152
- 4.6 分享引爆点：好内容引发病毒式传播 / 155
- 4.7 功能引爆点：好功能点燃好奇心 / 157
- 4.8 服务引爆点：好服务凝聚高人气 / 160

第 5 章

无限大： 走上微商代理与分销的黄金之路

- 5.1 微商代理，这样做赚钱 / 164
 - 5.1.1 进入微商代理模式 / 164
 - 5.1.2 代理产品有原则 / 168

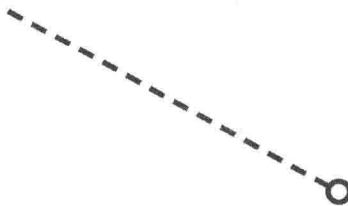
- 
- 5.1.3 企业如何招代理 / 169
 - 5.1.4 个人如何招代理 / 171
 - 5.1.5 设置代理层级的技巧 / 173
 - 5.1.6 成为一名成功的代理 / 175
 - 5.1.7 别掉入微商代理的泥潭 / 177

- 5.2 微商分销：赢取微商红利 / 180
 - 5.2.1 把握微商分销的核心 / 180
 - 5.2.2 快速获得分销商的技巧 / 182
 - 5.2.3 选择合适的分销系统 / 184
 - 5.2.4 破解微商分销的六大难题 / 185
 - 5.2.5 避免走向极端的分销结局 / 187

第 6 章

微联盟： 深度解密微商团队管理的艺术

- 6.1 为什么要组建微商团队 / 192
- 6.2 管理团队的三大原则 / 194
- 6.3 掌握团队运营的四大核心 / 195
- 6.4 组建微商团队的五大原则 / 197
- 6.5 提高团队效率的技巧 / 200
- 6.6 扩大团队规模的方法 / 202
- 6.7 队员需要信心 / 204
- 6.8 解决团队里的矛盾冲突 / 205
- 6.9 如何防止代理自己做品牌 / 208



第 7 章

到未来： 微商的整改、转型与蓝海战略

- 7.1 微商整改：跳出误区 / 212
 - 7.1.1 停止无限下级的分享模式 / 212
 - 7.1.2 斩断不断铺货的错误做法 / 213
 - 7.1.3 拒绝兜售假冒商品 / 214
 - 7.1.4 警惕微信广告传播的弊端 / 214
 - 7.1.5 规避使用产品照片的陷阱 / 215
- 7.2 微商转型：势在必行 / 215
 - 7.2.1 云商城的平台建立 / 216
 - 7.2.2 货源的整理和整合 / 217
 - 7.2.3 产品化繁为简 / 219
- 7.3 蓝海战略：微商的未来猜想 / 221
 - 7.3.1 移动电子商务风起云涌 / 221
 - 7.3.2 物联网快速扩张 / 223
 - 7.3.3 窄众营销理念悄然兴起 / 224
 - 7.3.4 互联网金融的崛起和普及 / 226
 - 7.3.5 微商的下一片海域是蓝还是红 / 227

第 1 章

再出发：
移动互联网时代的新
微商正在崛起

1.1 新商机： 今非昔比的微商

为了应对市场需求的不断变化和自身生存发展的需要，各行各业都开始了求新求变的艰难历程。微商这一随着微信平台而兴起的朝阳产业，更是在新的经济形势下焕发出新的活力。经过2015年一年的发展，微商市场也出现了新的变化。

变化一 微商市场由混乱无序转变为理性经营

随着微信政策、商务部规范的不完善，再加上央视的报道曝



光，暴力刷屏、传销等微商形态的弊端逐一显露，其中表现最为明显的是化妆品类微商渠道在很大程度上出现了下滑。

变化二 微商监管政策由漏洞百出趋向于不断完善

微商早期一直处于野蛮式发展状态，中国微商行业的政策监管也是一片空白。但从2015年起，随着微商力量的逐渐壮大和舆论的不断关注，微商的监管也日趋完善。商务部、微信方以及第三方共同发力，对从大环境到营销生态再到平台本身等方面进行监管，以保证微商行业的健康发展，微商行业进一步规范化。

变化三 平台微商成为焦点，逐渐取代微信微商

自2014年10月起，从百度指数来看，人们对于微商的关注度一直较高，直到2015年3月出现最高值。依据搜索热度可以发现，第一季度



人们的关注点是微信微商；而到了第二季度，人们对微商的关注逐渐转变为平台微商。

同时因为微商层层代理市场呈现饱和化，其中以化妆品行业最为突出。2015年上半年媒体对微商传销的大幅度报道，使化妆品品牌微商遭遇了极大的打击，逐渐寻找线下及平台微商来实现转型。

2015年上半年，移动开店平台快速发展，在技术手段的支持下，产品体检不断提升，同时技术壁垒得到创建；移动开店平台以自营或分销为销售模式，来保障商家和分销员使产品完成活跃度和C端到达率。同时平台微商还招募购物达人或分享达人，让他们以合伙人的身份加入，并建立身份档案，平台通过培训、分销体系形成一个以“微商导师”为中心的泛中心化体系。

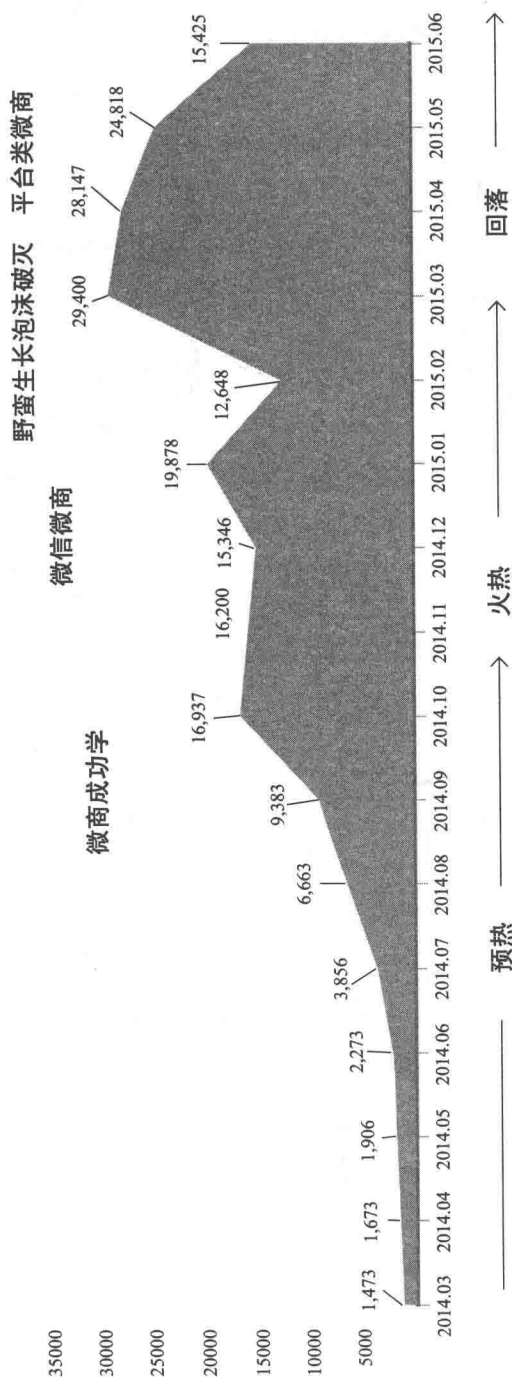
另外，以利益和卖货为动机的社群微商发展缓慢，而以地域性社群或公司社群为基础的熟人社群却呈稳固性发展，以共同爱好和价值观为基础的陌生人社群的发展也进一步稳定。同时，社群微商向平台微商融合也成为必然趋势。

变化四 品牌企业入驻，进行产品分销

在新的经济形势下，微商产业的经济价值不断提升，引起了很多传统企业的瞩目。它们利用自己在线下的品牌和渠道优势，开始纷纷入驻微商市场。2015年第一季度，平台微商逐渐加入，代销模式风靡一时。持续至上半年，传统品牌对代销模式倍加青睐，陆续通过自建微店或入驻平台来进行分销，使员工或消费者变为品牌的分销者。

2015年4月，微商联盟的B轮融资已经完成，传统电商的逐渐加入使得微商规模不断扩大，其影响力也日渐增大，逐步踏上了正规化的道路。

2014.03~2015.06 微商百货指数趋势



变化五 个人品牌形成，团队化管理成为必要

个人微商群体历经几年的发展，已经由懵懂走向成熟。他们开始建立起属于自己的团队和代理渠道，成立属于自己的公司，甚至拥有了自己的独立品牌。在这个时候，他们的重点业务已经发生了变更，从直接销售产品变成了为客户提供更好的体验服务，他们的角色也由直接销售商转化为服务商。怎样为客户提供更优质的服务，建立有别于他人的个人服务品牌，成为了个人微商群体的首要任务。

上述五个方面的变化，对微商产业提出了新的发展要求，那就是利用移动互联网的全面、快捷优势，改变经营思路，从而树立自己的服务品牌。这才是新时代微商的正确发展战略。

1.2 旧看法： 你要是这样看微商就错了

微商作为一大朝阳产业，在新时代的发展中产生了日新月异的变化。这种变化不但使它区别于传统商业，而且令它产生了有别于过去发展阶段的特点。我们如果还是抱着过去的旧观点去看待微商，那就大错特错了。

现在人们对于微商的旧看法主要有以下3个方面。