



微商手记

39位成功微商的经验谈

MICROBOSS'S NOTES

39 MICROBOSS'S SUCCESSFUL EXPERIENCE

张海航（笔名：海乘风）◎著



机械工业出版社
China Machine Press

微商手记

39位成功微商的经验谈

MICROBOSS'S NOTES

39 MICROBOSS'S SUCCESSFUL EXPERIENCE

张海航（笔名：海乘风）◎著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

微商手记：39 位成功微商的经验谈 / 张海航著. —北京：机械工业出版社，2015.7
(2015.11 重印)

ISBN 978-7-111-50763-5

I. 微… II. 张… III. 网络营销 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 135387 号

微商手记：39 位成功微商的经验谈

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：孙海亮

责任校对：董纪丽

印 刷：三河市宏图印务有限公司

版 次：2015 年 11 月第 1 版第 3 次印刷

开 本：170mm×242mm 1/16

印 张：16

书 号：ISBN 978-7-111-50763-5

定 价：59.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379426 88361066

投稿热线：(010) 88379604

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzit@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

华章科技
HZBOOKS | Science & Technology



微商的产生其实是一种偶然中的必然，它开始于偶然的接触、偶然的成功，比如俏十岁，它是朋友间偶然的分享才触动了其微商模式的产生并最终推动了整个品牌的发展。但是这背后实际上是一种必然，是移动互联网发展的大趋势，让微商有了今天的这块土壤。短期内微商变化如此之快，大家都没来得及进行更多的思考。微商从最开始到现在，伴随着各种乱象快速发展，2014年达到爆发式的风口期，我想以后会有更多主流品牌进入微商，微商也会获得更多主流人群的关注。同时，现在国家的监管机构也在关注微商。微商以后会走向更加理性化的发展道路，很有可能会发展成为90后的一种简单纯粹的卖货行为，发展成为销售的一种极致模式。微商创业，需要投入更多的精力，组建更大的团队。企业微商创业需要更多的参与，投入更多的品牌建设。将来整个微商业界会更加快速、理性地发展，门槛会逐步提高。其实任何一个行业的发展都有类似的规律。

从具体的方向来说，2014年微商几乎是化妆品的天下。我觉得未来这个格局会发生大的变化，会向两个方向发展。第一，在化妆品之外会有更多优秀的品类，成为微商中的黑马。现在其实已经有很多迹象了，比如说保健类的产品，比如说有机食品，再比如说母婴类的产品，我想这都是微商将来新的增长点。第二，人群基数会逐步扩大，真正响应李总理的“全民创业、万众创新”的号召。微商的创业者，现在大概为1000万的规模，我们预计未来可能会达到3000万以上，甚至达到4000万到5000万。这个庞大的人群，不可能人人都去做省代、做大区、做代理，那么这个时候另外一个增长风向标出来了——出现更多真正把事业、生活结合在一起的微商。不一定要很大的团队，不一定追求一年要做几个亿或几千万的营业额，我会说：你做我的粉丝跟着我一起做，

你会得到快乐。因为我有一定的理论基础，而且我把微商当成生活的一部分。

对微商来说，创业是没有门槛的，拥有一部手机就可以成为微商，微商打破了传统的创业门槛。我觉得当下的生活和自己的兴趣是两条直线，最初这两条直线是平行的：小时候的兴趣班是父母报的，并不是自己自由选择的；读书，是因为家长和老师觉得这是必经之路；大学的专业是家长帮着选的。到最后才会发现自己想要的生活和自己的兴趣是平行的。但是微商，也就是我们说的未来社会关系电商，让这两条直线偏了一点儿，从而产生结合点。这个结合点的未来发展可能就是自明星、自品牌。

因为移动互联网是无边界的，所以因移动互联网而产生的微商也是无边界的，所有人都可以自由进入。原来创业需要5到10年的沉淀才有可能成功，但是今天只需要一个决心。移动互联网是全新的事物，所有人的起点都是一样的。对年轻人来说，做微商绝对不仅仅是赚钱，还是通过社交积累下来大量的人脉，这样的资源会对生活有更多的帮助。

经常会有人说自己没有资源。其实每个人都有资源，我们生下来有什么资源呢？“物以类聚，人以群分”，任何一个人都有他的磁场，都会聚集一批跟他有共同兴趣爱好的人，只是需要我们去发掘。那怎么去做微商？每个人都需要社交，以往的社交行为中需要花成本去维护，大部分人没有意识到社交可以转化为财富，现在只要采取一些行为和动作就可以把原来以娱乐为主的社交变得更有价值。

我最早也是因为兴趣进入微商行业的。从资源这块来说，我做了15年的营销，但微商有自己的专业领域基础，所以我从最基层做起，最后做到了职业经理。我用7年的时间创业，把汽车礼品做得不错，在行业细分领域做到了第一名。但是，帮助更多的人成功创业，一直以来都是我人生的一个梦想。移动互联网来临的时候，我开始做讲师，主要是讲移动电商、微营销。但是我发现，今天不管是快滴打车、河狸家，还是我们自己的“三个爸爸”的互联网项目，都是有互联网基因的。PC时代成就了电商，移动互联网时代也一定有

更多的商业机会。当然，现在我们已经知道了它叫微商，于是我选择了移动电商，我要全力以赴，所以不得不把原来的讲师工作放下，专心做移动电商。

做了那么久微商，感触最深的就是要克服自己的贪欲。因为微商的迭代很快，一批人消失一批人又起来，你会发现：能最终走到今天的，都是那些能克服自己欲望的人。克服贪欲是对服务的坚守，是对产品品质的坚守，是不可复制、不可代替的。

很多人沉溺在自己就是天下第一的幻想中，他会觉得自己左右着时代，却忽略了时代是主导，会推着他走，这些人慢慢都消失了。现在微商充满了诱惑跟欲望，但是我建议微商创业者、微商团队量力而行，适合自己的才是最好的。

有些大学生也做得非常好，95后也有出类拔萃的一群人，当然我也看到过60岁的微商。所以我认为真的微商，是一个无边界、不分男女、不分老幼、也不分经验高低的行业，关键还是得找到适合自己的，克制自己的欲望。

《微商手记：39位成功微商的经验谈》这本书中的很多关于微商的观点和我谋而合，所以我想做微商的人都应该看看，看看别人是怎么成功的，找优点，找可借鉴的点，在当下微商这个风口期，创造出属于你的神话。

凌教头

“中国微商创业大赛”总教头，畅销书《微商创业者手册》作者

前言

人生在于不断挑战自我，我一直在遵循这一法则，试图让“事情”变得更有趣一些。

我们的第一次创业是在“在线教育”市场。我和合伙人把做贸易淘到的第一桶金投到新公司里面。公司开设的课程中，涉及互联网的有两个：第一个是如何确定产品的好坏，第二个是如何进行营销。恰恰是因为这两个课程让我们成为了最早接触微商的一批人。

刚开始创业的时候确实很难，那时微博已经开始走向没落，移动互联网新媒体正在崛起。最初，我们把很多英语学习者的QQ筛选了出来，然后将他们加为微信好友。最多的时候，我们维护了80万的微信朋友圈，100个500人QQ群，当时我们发现QQ群的活跃程度远低于微信群。所以我们将重点慢慢转向了微信。

我们受惠于微信，算得上早期的微商，也正是由于微信，我们在残酷的市场上活了下来。后来，结交了很多做微商和微营销的朋友，受到他们的影响，我们开始对微商做数据研究。最初在做微信大数据的时候还有另外一个团队和我们一起钻研算法和推广方法。最后，我们坚持了下来，做了前期的微商数据准备工作，通过不断的努力，我们在微商渠道成功操盘了很多品牌。

而另外那个团队的微商切入点是销售各种日用爆款和食品，可是好景不长，最后以失败告终。现在总结起来发现，他们最初的方向与现在的市场发展方向有很大的偏差。

在2014年，作为一线从业人员，我们真正感受到了微商给我们带来的变化，所以我们快速转型并正式进入微商渠道。2014年我们成立了自己的微商渠道操盘团队——Yesakor 意莎蔻。

微商风口来临了，但是似乎这个风口的风刮得太大了，如果时间点不对或起飞后方向把握不准确，都会摔得支离破碎。幸运的是，我的团队起飞前有了前期的数据支持，但是很多人不会像我一样幸运。为了帮助更多准备起飞的微商，我决定专门出版一本书。我希望通过这本书能让更多的人了解微商，帮助更多的微商团队和准备布局微商渠道的品牌商真正认清微商，从而把握好起飞的时间点和起飞后的方向。我希望通过这本书告诉大家，微商不单单是微信电商，更多的是全网营销、O2O布局、新型电商，微商这个高性价比的平台和渠道，可以和运营、推广甚至品牌本身相结合。我希望通过这本书尽可能多地把我的操盘经验、落地经验及几十位一线微商的成功经验分享给大家，以解答更多微商从业者的疑惑。

如果你属于下面某一类人群，那我相信这本书一定会在某些方面帮到你。

- ☐ 打算进入或已经进入微商渠道的品牌商
- ☐ 欲转型的传统企业家
- ☐ 选择创业路的小微创业者
- ☐ 开拓新渠道的自有品牌供应商
- ☐ 进军移动互联网的新锐微商
- ☐ 勇于展示自我的企业白领
- ☐ 脚踏实地、仰望星空的当代大学生
- ☐ 相夫教子不得不放弃原有事业的家庭主妇
- ☐ 所有的微商团队
- ☐ 开设相关课程的院校师生

写书是一件很辛苦的事，写一本能真正帮到读者的书更是苦上加苦，再加上时间较为仓促，所以书中难免会有一些错误，希望发现不妥之处的读者能与我联系，大家一起交流、探讨，一起进步。我的微信号为 hai19890916，我将

尽快为你提供最满意的答案。如果你有更多的宝贵意见或建议，请发送邮件至 516689935@qq.com，期待能得到你的真挚反馈。

我的团队中的小伙伴陪伴我走过了很多年，我由衷地感谢他们，是他们在我最困难的时候陪我一起奋斗。

感谢欧歌会发起人欧阳耀、黄增炎在微商沟通力营销和培训方面的倾囊相授，他们给予了我很多帮助。

黄玉明帮助我们采访了很多微商从业人员，加快了本书完成。感谢他的付出。

另外，很多朋友帮助我梳理了本书的思路，并给予了很多人肯的建议，在这里我对他们真诚地说一声谢谢（排名不分先后）：微博易 CEO 徐扬，风投女王徐新，微商导师、知名自媒体人凌教头，欧歌会、无界沟通体系创始人欧阳耀、黄增炎，长虹资本合伙人陈昕，叶子母婴创始人叶子，资深新媒体运营者和实践者王易，女王城堡创始人陈彬彬，微商幕后操盘手珊瑚，Aigele 创始人张双双，天下财富董事长、天使投资人张国南，简爱珠宝创始人杨玲，机械工业出版社策划编辑杨福川和孙海亮。

最后感谢所有配合我们采访的微商们，你们是真真正正奋斗在一线的创业者，是我们的榜样，从你们身上我感受到了“生命不息，折腾不止”的真谛。

序
前言

Part I 第一篇

干货分享篇

1

01 无微不商，我们这样看微商 / 2

1.1 大咖看微商 / 2

1.2 我眼中的微商 / 5

1.2.1 到底什么是微商 / 5

1.2.2 微商与微信的关系 / 6

1.2.3 三个阶段看微商 / 7

1.3 线上社交关系也能产生商业价值 / 8

1.3.1 人脉圈体现的核心价值 / 8

1.3.2 社群的作用 / 10

1.3.3 强服务、弱营销是微商的核心 / 10

1.3.4 去（泛）中心化的电商未来 / 12

1.4 微商的产品定位 / 14

1.4.1 微商行业发展速度 / 15

1.4.2 高复购率：“产品为王” / 16

1.4.3 消灭假货从我做起 / 19

1.5 微商仍处于蓝海阶段 / 20

1.5.1 微商风口也是风口 / 21

1.5.2 微商团队造就风口 / 25

1.6 自媒体到自明星到自品牌 / 27

02 社群时代 / 28

2.1 社群是什么? / 28

2.1.1 社群的人际关系特征 / 28

2.1.2 社群的价值 / 30

2.1.3 社群的玩法 / 31

2.2 社群的商业化之路 / 36

2.2.1 社群商业化的三个方向 / 36

2.2.2 社群商业化运作方法 / 41

Part2 第二篇

案例实战篇

45

01

当“兼职”遇上“微商”:

团队运作化妆品, 轻松月入 200 万 / 46

标签

兼职 团队运作 化妆品 面膜

02

85 后, 遇“超女”圆了冠军梦,

遇微商再圆创富梦 / 51

标签

85 后 创业 化妆品

03

“煤都”学子做代购微商,

大三伊始便月入 6 千 / 57

标签

90 后 学生 代购 护肤品 服装 鞋帽

04

实体店老板的逆袭:

5 个月组百人团队, 1 个月赚 2 万佣金 / 61

标签

80 后 创业者 团队运作 服装

03 90后“小吃货”卖吃卖穿，
14年毕业生月入5万 / 66

标签 90后 创业者 零食 服装

06 90后考研女巧卖面膜，
凭良心做微商月入百万 / 71

标签 90后 考研女 护肤品

07 从美容学徒到微商大咖，
创始人解密懒美人成功档案 / 78

标签 创业者 团队运作 护肤品 面膜

08 美女HR兼职微商3个月，
卖果皂就已月入1万多 / 85

标签 兼职 上班族 果皂

09 90后毕业生微商创业，
仅1年组团队月入100万 / 89

标签 90后 毕业生 创业 团队运作 奢侈品 化妆品

10 80后农村妹代理韩束，
初中生照样日入3万 / 93

标签 80后 创业 团队运作 化妆品

11 从排斥到兼职月入20万，
艺术总监解密自己的微商生意经 / 97

标签 兼职 团队运作 美容产品

12 全职宝妈立志不做“黄脸婆”，
翡翠微商1月流水100万 / 102

标签 宝妈 创业 奢侈品

13

为梦想 90 后辞职卖化妆品，
组团队一个月流水近 70 万 / 106

标签

90 后 创业 团队运作 化妆品

14

小学教师兼职微商流水账：
5 个月，卖面膜，百人代理，月入 50 万 / 110

标签

兼职 团队运作 面膜

13

90 后兼职卖化妆品，
6 个月小微商月入 4 万元 / 114

标签

90 后 毕业生 兼职 化妆品

16

好村官带村民共同致富，
卖蜂蜜年增收突破 20 万 / 119

标签

村官 兼职 食品

17

70 后骨干教师辞职做微商，
卖干果 2 个月营收直逼 10 万 / 125

标签

70 后 创业者 土特产

18

从 0 收入到每月 5 万流水，
无工作女孩儿做微商完美逆袭 / 130

标签

创业者 团队运作 面膜 阿胶

19

国企女孩任性代理韩恩百雀羚，
90 后兼职第一月轻松创收 1 万 / 135

标签

90 后 兼职 化妆品

20

宝妈解密面膜微商，
月入 30 万仅是开始 / 139

标签

宝妈 团队运作 面膜

21 90 后卖面膜月入 8 万，
“败家女”做微商仅仅半年 / 143

标签 90 后 兼职 化妆品

22 vivi 朵妈团队：
创始人自曝小面膜月入 100 万的秘密 / 148

标签 宝妈 团队运作 面膜 化妆品

23 从淘宝到微商，
90 后辣妈卖内衣月入 10 几万 / 153

标签 90 后 宝妈 内衣

24 Aigele 辣妈团队：
50 人团队创 200 万月流水 / 158

标签 宝妈 团队运作 护肤品

25 追梦军团：
千人全职妈妈团立志人均月入 10 万 / 163

标签 宝妈 团队运作 面膜

26 小飞象留学日本做代购，
找产品吸粉丝异国微商生意经 / 168

标签 学生 代购 化妆品 美容产品

27 不满利润 10 万创立品牌豫美，
只为自己代言我是微商女王 / 173

标签 创业者 团队运作 化妆品

28 俏薇 CEO、微商女人邦创始人
告诉你如何月入 100 万 / 177

标签 创业者 团队运作 化妆品

29 两个公司负责人，
兼职做微商月入 20 万 / 182

标签 90 后 兼职 团队运作 面膜

30 2520 团队：
大学生也能轻松月入 10 几万 / 186

标签 90 后 大学生 团队运作 零食

31 90 后美女学霸留学韩国，
做代购月入 10 万就是任性 / 191

标签 90 后 大学生 代购 护肤品 化妆品

32 女王国际：
创始人自解组百人团队、做成功微商之秘 / 196

标签 创业者 团队运作 护肤品

33 糖小姐团队：
从“高投入”淘宝向“高收益”微商的转型 / 201

标签 85 后 宝妈 团队运作 多产品运作

34 田田家族：
从“北漂”到微商“大咖”，田田亲传微商修炼之道 / 205

标签 创业者 团队运作 自媒体

35 童无忌巧遇芊纪堂，
80 后月入 50 万 / 213

标签 80 后 创业者 护肤品

36 丸子团队：
90 后队长教你玩转微商团队 / 217

标签 90 后 兼职 面膜

37 大学生自组 10 人团队，
90 后也可月入 6 万 / 222

标签 90 后 学生 团队运作 面膜 化妆品

38 借助 15 年珠宝从业经验，
轻松组 700 人团队玩转微商 / 226

标签 创业者 B 轮融资 珠宝业

39 瑾秀珠宝：
和田玉熊市逆袭，经营半年月流水破百万 / 231

标签 海归 创业者 奢侈品