

免费赠送
4重大礼



我是微商2

21天逆天文案修炼笔记

I'M A MICROBOSS 2

21 DAYS TO WRITE THE BEST ARTICLE

从真实需求出发，以内部真实培训课程为蓝本，辅以一对一落地写作指导，只需21天，即使“文案小白”看了也能学，学了就能用，用了就能自动成交

听文案的声音，触文案的思维，写文案的情怀；财智人生，文案定江山；做微商，树品牌，收钱、收人、收心

流年小筑 徐东遥◎著



机械工业出版社
China Machine Press

我是微商2

21天逆天文案修炼笔记

I'M A MICROBOSS 2

21 DAYS TO WRITE THE BEST ARTICLE

流年小筑 徐东遥◎著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

我是微商 2：21 天逆天文案修炼笔记 / 流年小筑，徐东遥著. —北京：机械工业出版社，2015.11

ISBN 978-7-111-52097-9

I. 我… II. ①流… ②徐… III. 网络营销—广告—写作 IV. ① F713.36 ② F713.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 262377 号

我是微商 2：21 天逆天文案修炼笔记

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：2016 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：170mm×242mm 1/16

印 张：16.25

书 号：ISBN 978-7-111-52097-9

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

一条文案引发的“写”案

静心：花天酒地不如登山清修

回顾完成《我是微商》的历程，让我不敢相信，自己竟然一个人花了一年的时间把书写完。我不是专业写手，为了给读者最实操的内容我绞尽了脑汁，进行了大量的实践，写作过程中甚至全稿推翻过一次，其中的辛酸只有回忆时才能够体会。那段时间我都快把自己逼疯了，所以我一直告诉自己，在忙碌之余一定要多出去走走，打开自己的思维，也让思想解放。

通过写作《我是微商》，使我悟出了一些道理。

1. 不要过度炫耀吃喝玩乐

我看到很多微商朋友喜欢在朋友圈各种“炫”，我自己也非常爱“炫”。但是很多小伙伴选择炫在歌厅或酒吧K歌、拼酒，使人感觉其生活糜烂。我不太喜欢这一套，甚至偷偷地告诉过这些朋友，炫这些，会让你团队的小伙伴或者你的客户感觉你赚了他们太多钱。这非但不能激励团队，反而会伤害一些队员的自尊心。

2. 最简单的才是最有效的

我不喜欢参加浮夸的活动，我喜欢静静地清修，喜欢到大山里、喜欢到水边去静静地思考。我喜欢让自己的心静下来，把一些复杂的问题想得更简单些。因为最简单的才是最有效的。

我一直追求的是如何用最简单的方法去成交。比如，动动嘴、说说话、聊聊天、写写字，让对方喜欢我们进而实现成交。我不太会做战略，也不太懂商业模式，我不研究如何把产品卖出去，而是研究如何让客户自愿购买我们的产品。

3. 把自己的梦想变成大家的梦想

我经常去一些山好水好的地方，因为那些地方总能激发我的灵感。我现在得到的一些好的结果，都源于我在山里静心感悟。我遇到过一位高人，并问了他一个问题：如何快速实现自己的梦想？他告诉我：当你把自己的梦想变成大家的梦想的时候，你的梦想就非常容易实现了。

于是我现在不再谈自己的梦想，不再谈曾经想过住多少钱的房子，买多少钱的车，过什么样的生活。现在在任何时间、任何地点，我都会谈这样一个梦想：让跟着我的小伙伴们都能够一起实现我们共同的梦想。

梦想的开始并不一定是高大上的。一年之前，才开始做万人迷微商特训营的时候，我有一个非常简单的梦想，虽然这个梦想没有办法帮到小伙伴们赚到钱，但是它能够让我们这个学习型的社群黏性更高，让我们的心贴得更近。

我喜欢看金庸的小说，我从小受金庸武侠风的洗礼，让我知道武林有十大门派，分别坐落在十座名山，武林豪杰都有自己的山头、自己的领地，而且这些英雄豪杰都在山中清修。于是我就跟我的小伙伴说：我在2015年有一个“武林盟主计划”的梦想，即我要带着小伙伴一起踏遍祖国的名山名水。我们一起把少林派、武当派、五岳剑派、青城派、崆峒派及有神仙的昆仑山都走一遍。山中有灵气，我们一起感受一下英雄静心清修的氛围，让我们所有的小伙伴在玩的过程中能够动手指、发发朋友圈，把自己当时的玩与乐的感悟以及最真实的一面表现出来。

我把自己的梦想告诉了这些小伙伴们，并转化为了大家共同的梦想。在我们每次分享的时候，小伙伴都非常激动，他们说：东遥老师，我要跟着你一起，要跟着万人迷一起，走遍祖国的大好河山，让更多的小伙伴看到我们是一种自由的工作方式，我们做微商是一件非常快乐、自豪并且有尊严的事情。

那个时候仅是有这样一个梦想，我没有想过什么时候能把它实现。但是到了2015年梦想在逐步实现，万人迷学员的第一期线下聚会“奔跑吧微蜜”在湖北归元寺举办。归元寺是四大古寺之一，有著名的五百罗汉。我们第一期的主题是“微商健康之旅”，让很多小伙伴重新认识了我们的身体健康。第二期武当山“宗教智慧之旅”，让我们见识了宗教是如何来做营销的。第三期广州清远温泉“微商成交之旅”，来自五湖四海的万人迷小伙伴们在这里分享了自己成交和团队放大实操的方法。其中一位小伙伴说：比起大咖们的分享，我更喜欢听小白的分享。大咖讲得虽然很好，但对于小白来讲，很难复制，而连小白都能够赚到钱的

方法我们学了并去用，我想一定会赚到钱。第四期杭州西湖“微蜜情感之旅”，这一次是万人迷小伙伴参与人数最多的一次，93位小伙伴一起游西湖，一起分享自己的微商经验。第五期成都青城山“演说之旅”，微商做团队，一定要学会演说，我们的气场与状态都非常重要，而那一次，小伙伴们第一天爬山，第二天练习演说，也都是收获满满。

为什么我一定要让小伙伴们登山清修？因为登山清修可以让我们的内心静下来，不再浮躁。我常说：“心浮躁，勿前行。”清静的过程中我可以悟到很多东西，在武当山那一次，因为我悟到了很多东西，所以才有了今天的这本书——《我是微商2》。

悟道：文字是微商的第一产品

在武当山时，我曾静静地想过，为什么在做微商的时候总有那么一些人都是所有人都喜欢的？他们并不一定是国色天香，那么是什么吸引了大家的关注？我得到的结果是：他们都善于利用朋友圈中的文字。为什么有人会主动找微商小伙伴买产品？我发现这些小伙伴对产品的塑造使人难以抵抗，而他们对产品的塑造正是通过朋友圈中的文字实现的。为什么总有人接二连三地愿意去买那些微商红人的产品，甚至还成为他的代理，并且像找到救命稻草一样？我找到的答案是：这些人在微信群分享、在朋友圈分享使用的文字非同一般。这一切的结果都是通过文字作为载体进行传播的，所以我们真正应该了解和驾驭的是文字。

1. 人品是第二产品，卖货只是结果

于是我罗列出来了用户的最终购买轨迹，通过文字让微友们喜欢、认同我们，从而售出我们的产品。文字才是微商的第一产品，人品是第二产品，货品是第三产品。悟出这个结果的时候，我超级兴奋，因为我将自己的思想彻底颠覆了。我不断地翻阅大家的朋友圈，不断地看群里的文字分享，我发现，很多朋友并不能很好地驾驭文字，从而导致没有人去关注他，没有人愿意去买他的产品，没有人愿意加入他的团队。

很多微商小伙伴的朋友圈让人看后觉得很无语。如何无语？一眼就能看出是复制粘贴来的，朋友圈中的文字信息与对应的图片完全不搭边，比如对应的聊天记录截图竟然不是他和客户的，这一看就是装高手的新手。

还有一些朋友圈看起来非常不连贯，总出现前后连接不上的情况。原因是，

这些小伙伴们不知道他自己的朋友圈应该是展现自己生活的一个“连续剧”。我则把朋友圈当成一个日记本来用，我通过朋友圈从头到尾连贯地表现自己的生活，我每天在想什么做什么，大家每次看都能从前后找出一些连贯的轨迹。

有一些朋友的朋友圈，看起来就像是一个广告机器，内容非常零散，表现出来的一切都跟人没有关系，所以我叫它机器，因为机器给人的感觉就是冷冰冰的。这样的朋友圈根本不用谈成交，因为他们就不可能成交。

我做万人迷微商特训营的时候，很多小伙伴都跟我说：我总看别人的朋友圈，他们都写得太好了，我总有购买的冲动。我自己却总感觉词穷，虽然也花了很多心思，但依然不知道要写什么才能把自己的微商事业做好。

2. 个人品牌塑造首先从真实生活入手

我悟到“文字是微商的第一产品”之后，马上就跟海亮聊起这事儿（海亮是机械工业出版社的编辑，《我是微商：月入50万微商修炼笔记》的出版，海亮帮了我很多），我说：海亮，我本来自己不太会驾驭文字，也不会去写营销思维方面的东西，因为真的不知道写什么，但我回顾将自己塑造成为一个个人品牌、塑造成今天这样一个有结果的微商教育者的这一年多的历程，发现竟然就是通过文字去书写自己的碎念。

先从生活入手，要让微友关注你，首先一定是关注你的生活。

再从思维入手，让微友知道你是一个有思想的人。

然后从产品植入，让微友感觉到产品和你有关系。

接着从真实的案例入手，让微友知道你的产品真的有客户使用。

最后从客户的见证入手，让微友知道你的产品不仅有人用，而且有人说好。

就是这么简简单单的几步，我通过一年的时间去积累，做自己的信任背书，我发现自己的朋友圈很多微友喜欢看，因为我写得足够真实并且前后连贯。我不断地将自己的生活、产品、事业与思维这一系列的东西融在一起，让小伙伴看我的朋友圈就相信我是做这个产品的，并且相信我一定是做得非常好的。原因是：我在持续做这件事情。

日常文案写作不难，朋友圈那100多字的文案写作也不难，文字的驾驭更不需要太高超的技巧，只需要有人来带动你、辅导你，人人都可以成为一个写作高手。写作的大忌就是写自己不熟悉的东西，你最好的选择就是写自己。我一直

在说：“自己”是自己最了解的产品。

我跟海亮谈了这个观点之后，海亮非常兴奋。他说：东遥老师，咱俩又想到一块儿去了，我们出版社正准备策划一本关于移动互联网软文写作的书。我们可以从这个角度着手，对文案进行深度剖析，以帮助大家将方案运用在日常的微营销中。我跟海亮说：我要深入分析微商写作。我是一个教育人，我一定要把能够产生结果的东西整理出来并形成一套体系，这是我做教育的意义。

我本是一个非常普通的、小小的创业者，两年前因创业失败都快爬不起来了。我通过朋友圈的写作、日常的分享，终于又一次站了起来。我找到了这个方法，同时看到非常多的小伙伴们太需要这种方法了，所以我决定写这本专注于文案的《我是微商2》，帮助所有的小伙伴们通过文字彰显自己的魅力。让我们驾驭文字，通过文字让别人喜欢我们、关心我们、关注我们，最终让自己找到做一个好微商的尊严。

悟空：一条群发文案诞生《我是微商2》

我写完第一本书后，认识了很多作者，闲聊时我问过一些朋友他们出一本书需要多长时间。他们中快的能三个月写完一本书，我听完后，大跌眼镜。我问他怎么做的，他告诉我：几个人协同作战、闭关修炼就可以做到。当时我就抓狂了，因为《我是微商》我整整花费了一年的时间才写完。这次写作《我是微商2》，我也要众智出书，让我身边的人一起来完成这本书的写作。

大家想想，假如有100位微商小伙伴一起去创造素材，这些素材将成为全国微商书籍中最实战的内容，让无数的微商小伙伴可以去参考、复制、模仿、优化、修改里面的文案，拿出来就能用，那么《我是微商2》这本书的价值就太大了。所以在2015年3月的时候我越想越兴奋，我花了30分钟的时间写了一封测试性的文案。这个文案我根本没有打草稿，因为我要表达的信息没有引诱、没有欺诈，收到信息的小伙伴们一定会为之疯狂，因为大家都知道我提供给大家100倍的价值，却只会收一份的回报，他们一定会支持我。

1. 神奇的众智、众筹、众帮950字文案

我将这个信息通过微信群发给了万人迷的学员们，当时群发这条信息的时间是凌晨2点左右，我以为大家都休息了。但在我准备关手机睡觉的时候（当时距离我发信息还不到一分钟）就有小伙伴直接打钱过来，然后加上一句话：文案不

用看，我先打钱抢位置。当时我本来挺困的，看到这句话后就不困了，因为我觉得太有意思了，自己在那儿笑。我问他为啥呀？他说：东遥老师只要收钱我一定给。这就是小伙伴对我的信任。

陆陆续续半个小时的时间，也就是到凌晨 2 点半左右的时候，有五六十个小伙伴纷纷通过微信打钱给我，支持《我是微商 2》的创作，他们来一起帮助我出这本书。当时给我的感觉是：做微商真的不容易，这么晚了都还在为事业打拼，我一定要把这本书写好来帮助更多的人少走一些弯路。



第二天早晨 8 点多，我自然醒。醒来的时候发现 100 个席位已经被预订完毕，我偷着乐了好一会儿。睡了一觉，群发了一条信息，闭了眼睛再睁开，仅一夜时间，就收了这么多预定书款，看来这本书不写也得写了。

2. 毁三观：我的价值观、金钱观与人生观

很多人希望在做好准备之后才开始进入销售状态。在做准备的同时要花大量的成本，比如产品设计、办公成本等。大多数传统企业做生意之前也会花大量的成本，先做准备再推广。作为移动互联网的创业者、一个微商，我是通过先收钱，收到钱之后，再来逼着我做事。没有钱是没有动力的，没有钱就没办法得到朋友和微友的认可，没有钱就可能让我们走错方向。

很多微商创业失败的原因是对微商一窍不通就花大量金钱进货，花完钱却发现自己不会卖。为啥不先测试一下货是否能够卖出去之后，再去大量囤货？或者

先花点钱把微商知识学了，了解这个行业后再进入？

现在我做任何事情一定要先收钱，再做事。其实很多小伙伴是不乐意看到这种情况的，可能还会有人指着我的鼻子说：你这家伙，太势利。其实我倒认为这么做是尊重自己的体现，因为我尊重自己的时间。我非常痛恨浪费我时间的人，因为我一直告诉自己，浪费自己的时间是自杀，浪费别人的时间是谋杀。我不愿意自杀，也不愿意被谋杀。

我之前从来不会拒绝别人的请求，我一直是一个助人为乐的人，一有人问我问题，我就会毫无保留地去回答。因为我是做技术出身的，有一天我发现花三年五年研究出来的东西，其实就是窗户上的一层纸，一捅就破。当把技术难题突破后，那种快感只有 10 秒。之后的感觉是：天啊，我花了三年五年的时间，就是这么一点点的小绝活！所以说，秘密也好，绝活也好，对真正的高手来说，只是一句话的事。

以前我不懂拒绝，别人来向我咨询，我都会回答，但后来发现，他们得到答案后却不去执行，不懂珍惜。我是痛恨这种浪费我时间的人的。于是，直到两年前，我听了一个企业家在台上发言之后，才学会了拒绝。当时这位企业家分享得很好，于是马上有人说：“老大，我太崇拜你了，你今天的分享实在是太好了，我要到你的公司去拜访你，向你深入学习。”而这个企业家却一点都不怕得罪人，他在台上当众说了这样一句话：“请大家在约别人以及占用别人时间之前，先问问自己，你能给别人带来什么？你去约见别人，对对方来说是值得的还是不值得的？”我听了之后顿时醒悟了。

大家回想一下自己的求知之路，其实每个人都是一样的。比如说我，我要认识一个人并不是我佩服他就可以了。我要想尽一切办法去提升自己的高度，让自己能够跟对方有一个相对平等的环境，甚至我会想尽一切办法先给对方好处，让他先喜欢我。

我记得在《我是微商》中有这么一个案例：当我是一个“屌丝”的时候，我能够通过两封邮件创造 100 万的订单，我能从一个“小屌丝”和一个身价上亿的人聊天，原因是我学会了提前做好准备，并且无私地先为对方提供了大量的、超预期的价值进而让我和对方能平等对话。我会在约见我希望能见到的人时，为他带上适合他的礼物，我会事先了解他喜欢什么，甚至我会先付钱成为他的客户，只有这样我们才有对话的机会。因为付钱之前是我求他，付钱之后我就成了对方的客户，他会为我服务，先付出才会有回报。

我身边一些见过面的人，我会通过往日的接触，判断他是否适合我去花时间接触，如果不适合，我会拒绝他，哪怕他是亿万富翁。

曾经有人加我微信说：“我有千万粉丝”。我说：“和我有什么关系？”他说：“你不知道全行业的人都在窥视我的资源吗？”我说：“和我又有什么关系？”因为我知道做微商、做个人品牌的真谛，被吸引并付费的人才算是真实的粉丝，其他人只是过客，哪怕我现在只有 1000 个付费粉丝，却可裂变成 1 万个，10 万个，然后通过口碑的传播可以再裂变使我拥有 100 万甚至 1000 万的粉丝。1000 个真实粉丝的影响力已经足够我这辈子活得很滋润了，让我去服务 1000 万个陌生人？那会累死的。

所以，哪怕对方有亿万身价、千万粉丝，如果是陌生人，他们要跟我交谈，我一样遵守这个原则：不要谋杀我，不要浪费我的时间，时间是生命，比金钱更重要。做一点自己喜欢的事情，就非常容易赚到钱；做自己喜欢的事情，把它变成事业，最容易成功。

OK，到这里请不要骂我，至少，我把我悟到的东西以及可以帮到大家的所有内容，毫无保留地分享出来了（以书、有声电台和在线培训等形式）。我其实没有那么清高和可恶。

布道：微信群总动员，马上开工！

当收到 100 位小伙伴的支持后，我在微信群中进行了“开工总动员”，目的是激励我的学员们，让大家能够打起十二分精神，一起通过 21 天的时间，创造出最好的素材。神奇的文字，总能在不同的时间和空间给人们无限的能量。以下是我在微信群中动员大家的即兴分享稿（未删减版）：

OK，今天的分享正式开始，规则：不要评论，不要插话，不要刷屏。

我用语音转文字在分享，所以文字可能有些不对。请大家包涵。

首先跟大家分享一下我这样做的目的。原因很简单，在提升自己的同时能够让大家获得价值。

我现在要出第二本书，是关于微商微文案写作的。

第一本书已经定稿了，并且在 4 月下旬会在全国发售。很多人以为东遥老师会写，其实所有的内容都来自于我在各个群里的分享、在线下的演说稿、在电台分享

的内容的思维导图。

所以我一直知道：只有分享才会有无穷的智慧。这也是万人迷微商特训营的宗旨：分享即营销。分享就有收获。

一开始我的书准备自己去花钱出，由于我自己最早的定位不清晰，所以这本书推翻过一次。

自从我定位微商之后吸引了众多的眼球，因为它是一个社会热点，自然吸引了全国最优秀的出版社关注。最后我选择了机械工业出版社。跟主编沟通的时候，我说我要出一本自述体的书，因为现在的技术类书籍太理性了，可以入脑，很难入心。

我说我要写一部反映自己成长经历的书，让每位小伙伴们都能够从零开始做一个万人迷的微商，从零开始月入破万、月入10万、月入50万。

出版社听了之后非常兴奋，他们只说了一句话：这个社会需要真实。

终于在磕磕碰碰的8个月之后，这本书写完并即将在4月下旬上市了。和出版社沟通大概有半年的时间，他们也帮我审核了很多次手稿。最后，我们讨论出，这本书可以出续集。

他们说：东遥，你说的一句话太有道理了——微商的第一产品不是货品，而是文字。我们看到了太多技巧类的书，但是却没有一本书能帮助微商朋友把文案这关做好。而在，2015年3月15日消费者权益日那天，微信针对个人号出台了新规则——禁止虚假造势，禁止恶意转发。那么，您认为微商未来的路应该怎么走？

我说：很简单。这就是我第一本书中所讲的——做个人品牌塑造自己，用文字来武装自己。因为微信中的第一产品是文字，第二产品是自己，第三产品才是你销售的货物。

我们一拍即合，当时就决定再出一本帮助微商提升写作能力的书！

一直在想用什么方式来写作，来开个好头。写书的过程是一个非常煎熬的过程。我想了很多种方法，也推翻了很多方法。

最后我只秉承一个原则，如果真的要帮助微商小伙伴们，就一定要让大家实战，要让每个人都能参与进来，在做的过程中提升。想到这里，我突然有了一个灵感。众所周知，我和老壹老师能够浮出微商界这个水面，完全是因为我们在2014年7月23日的一次54天的PK分享，从而有了专注移动互联网营销的社群星移社，有了万人迷微商特训营成体系的培训以及我们可以持续学习的社群：万人迷微商千年学府。

让我的学员们都参与进来吧，让我们用自己最真实的案例，展示最有说服力的文案。

据说21天可以形成一个习惯，那么现在就由我来陪伴着大家一起死磕21天。在这个过程中我们再激发自己的灵感，21天之后我们将大家的作业整理出来，不就成了一本书了吗？

而这本书将是颠覆整个微商界的奇书，因为他会像《论语》《圣经》《金刚经》一样，不是自说自话，而是所有的人，一起来说，一起来记录，说的是自己的故事，记录的是大家的智慧。

海亮听完之后又一次兴奋了起来。他说：东遥老师，你总是能给我们带来不一样的震撼思想，这本书未来一定会帮助很多微商从业者。

说干就干。

我在一个星期之前做了一次小范围的测试。我花了半个小时的时间写了一篇文案，然后群发给了万人迷的小伙伴。

“亲，要不要在微商年火一把？”

都说要出名先出书，东遥老师从说要出书的那一天起，就知道，我会凭书火起来！

4月底，我的第一本书《我是微商：月入50万微商修炼笔记》即将上市，高铁、机场、书店、京东、当当同步发售。这不重要，重要的是，出书的人境界就高于没有出书的人。

在出版社的盛情邀请下我决定马上书写《我是微商2：指尖上的微文案》(暂定)。万人迷一直希望，让大家成为真正的万人迷，所以，这次出书，我希望将出名的机会让给大家，因为：要出名，先出书。

这次出书的案例全部使用大家的，你敢秀、敢写、有种、有料，我就能帮助你影响最少100000人！让你成为父母心中的明星、朋友心中的明星、同行心中的明星、孩子心中的明星。兴奋吗？要不要试一试？

但是，人多，位置少。一本书只能容纳那么多的案例和类型，更重要的是我的第一本书，一个案例的赞助费是5000元，并不是找你要5000元钱，只是希望你能珍惜这次机会，我们一起创造一个微商界的奇迹，由万人迷来谱写微商界的历史篇章与文字标准。是不是更兴奋？这还不够！

兴奋点在于，你有机会不用花5000元，甚至不需要1000元，连500元都不需

要，就有机会成为畅销书的联名作者！只要 199 元！

199 元只是一个承诺金。

(1) 承诺你把它当成自己的事，不要拖大家的后腿，毕竟微商拼的是学习力与执行力；

(2) 不是你给钱就一定能成为联名作者，你还需要用心写作；

(3) 大家写的案例一定会有类型重复的，所以，以提交的先后顺序为主；

(4) 东遥老师还是很任性的，你落选了老师退你 200 元；

(5) 这 199 元，可以获得《我是微商》的签名书 4 本，还包邮（在不退费的前提下）。

所以，你一定不会吃亏的，反而会超级赚！

那么我们看看写本书，属于你的部分如何写：

(1) 你的朋友圈互动最高的内容截图（可以是和微商相关的任意内容，不仅仅是赚钱）；

(2) 文案的关键词，比如销售、任性、激励；

(3) 用一个小故事（300 ~ 500）字叙述这条文案的来龙去脉，它是如何发生的，你为什么这样做，围绕 2 中的关键词来写；

(4) 总结小故事中的大智慧是什么，充分体现你的智慧；

(5) 提供你的微信名和你的微信号（引流了哦）。

出书，出名，就这么简单！

有意一起玩玩的，马上打赏 199 元，我拉你进入万人迷作家团报道，一起谱写你的江湖传说！

199 元仅针对万人迷内部开放 100 名额，对外 1999 元，保密哦！

未来的大作家，有问题不要一一问我，我们群里讲，效率高。高效团队，付费速度！出书倒计时了！力争 2 个月内出版！”

相信这份文案万人迷微商特训营 11 期以内的同学都收到过。这份文案是深夜 2 点发布的。结果不到 1 分钟就收到了第一位同学的打款。于是短短的 10 分钟之内，又有十多人付款。

当时我没有去接收，一直等到了第二天上午九点左右，已经有 100 多位小伙伴付费。我觉得这事儿可以干，因为已经有 100 多位小伙伴们愿意跟我一起来写作。

我充满了信心，因为这一次和我写第一本书时不一样了，有万人迷的同学们一起，集众人的智慧一起书写，不仅会非常轻松，而且会非常精彩。

在2015年3月29日8点，我和万人迷学员流年小筑做了沟通交流。我们虽然没见过面，但是她在万人迷中已经非常有知名度了。因为她已经是七期的班长，带领大家做了10多天的PK，并且她已经有10多年的写作经验，并有一个江湖名号——游走在文字间的精灵。

我们在语音聊天室中聊了一个多小时，交流我们两个人对微商与文案的理解。我们在思考、探讨，并不断迸发新的思路。

我们如何帮助微商从零开始一步一步，把文案水平提高？我们要让所有的小伙伴们在21天内形成一个习惯，即在这21天内，所有的小伙伴们做什么事写什么文字。

虽然仅沟通了一个多小时，但是这一个多小时的价值是不能用金钱来衡量的。我们初步拟定了框架，并一致认为一个人的力量是有限的，未来越来越多的同学加入进来产生的内容价值才是无限的。

今天，流年小筑把她自己拟定的21天计划发给了我。我看行，所以我们准备从今天正式起航。不过我不能这么快向大家透露21天的秘密。我们只能从今天开始，从现在开始。一天一天坚持下去，让自己每天都有一点点突破，21天，我们的水平就能提升数倍。

这就是我们未来21天做的事情。下面我跟大家做一个总结。

- (1) 只有分享才能够生发无限的智慧。
- (2) 今天的这一段即兴分享，将会出现在《我是微商2》中。
- (3) 要写书，要成名，非常简单——分享就OK啦！

那么请大家静默五分钟。请大家容我，把笔记倒出来。

大家可以休息休息了。

《我是微商2》的伟大计划就从这里正式启航了！我和万人迷学员流年小筑一起，即将为大家带来丰富的文字盛宴！

GO, GO, GO, 出发了！

徐东遥

前言 一条文案引发的“写”案

第 1 天 工欲善其事，必先利其器

001

朋友圈是微商的会客室

001

朋友圈营销的 9 大绝技

002

第 2 天 玩转朋友圈的 7 大利器

015

大众都喜欢向名人买单

015

“七个一”工程树形象

016

第 3 天 藏在图片里的糖衣炮弹

028

朋友圈配图的四个角度

028

让文案锦上添花的五类图片

031

图片体现个人品位

039

第 4 天 一句话俘获客户注意力

041

先入为主是惯性

041

不只是吸引

042

写好文案的 13 种方法

046

第 5 天 一个公众承诺引发的财富骚动

059

自信方有他信，他信成全自信

059

把公众的监督变成催人奋进的号角

060

量力而行，绝不蚍蜉撼大树

063

	在死磕中收获成绩	068
第 6 天	价值百万：一小时阅读一本书	074
	不阅读，浑浑噩噩一辈子	075
	忙碌不是阅读的拦路虎	078
	用颠覆的思维最有效率地读书	079
	他们都学会了价值百万的快速阅读	082
第 7 天	给客户 50 个要购买你的理由	086
	没有卖不出的货，只有不会卖的人	086
	先知道自己为什么卖才会有人买	087
	三种方法找到客户非买不可的理由	087
	理由到位，成交无痕	096
第 8 天	你摊上大事儿了！	100
	好奇害死猫	100
	馊点子就是金点子	103
	营造轻松趣味的购买环境	108
第 9 天	把产品融到我的故事中	114
	站在客户的角度想问题	114
	我们是朋友，我来帮助你	115
	我有好产品，我能帮助你	117
第 10 天	情感是最致命的营销武器	122
	感动自己才能感动别人	122
	情感营销，客户的防线不攻自破	125
	没有不会疏远的爱，只有靠不近的心	127
	作家团成员的朋友圈案例	130
第 11 天	导演可以收钱的连续剧	135
	统一布局，完美剧情	136