



老壹◎著

微信群

国际级实战派微营销专家带你玩转微信群



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



微信群

老壹◎著



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

微信群 / 老壹著. —北京: 中央编译出版社, 2016.2

(超悦读丛书)

ISBN 978-7-5117-2944-6

I. ①微… II. ①老… III. ①网络营销—研究 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 012181 号

微信群

出版人: 刘明清

出版统筹: 董巍

责任编辑: 邓永标

责任印制: 尹珺

出版发行: 中央编译出版社

地址: 北京西城区车公庄大街乙5号鸿儒大厦B座(100044)

电话: (010) 52612345 (总编室) (010) 52612371 (编辑室)
(010) 52612316 (发行部) (010) 52612317 (网络销售)
(010) 52612346 (馆配部) (010) 66509618 (读者服务部)

传真: (010) 66515838

经销: 全国新华书店

印刷: 北京紫瑞利印刷有限公司

开本: 710毫米×1000毫米 1/16

字数: 240千字

印张: 16.25

版次: 2016年2月第1版第1次印刷

定价: 49.00元

网 址: www.cctphome.com 邮 箱: cctp@cctphome.com

新浪微博: @中央编译出版社 微 信: 中央编译出版社 (ID: cctphome)

淘宝店铺: 中央编译出版社直销店 (<http://shop108367160.taobao.com>)

淘宝店铺电话: (010) 52612349

本社常年法律顾问: 北京市吴栾赵阎律师事务所律师 闫军 梁勤

凡有印装质量问题, 本社负责调换。电话: 010-66509618



微信群

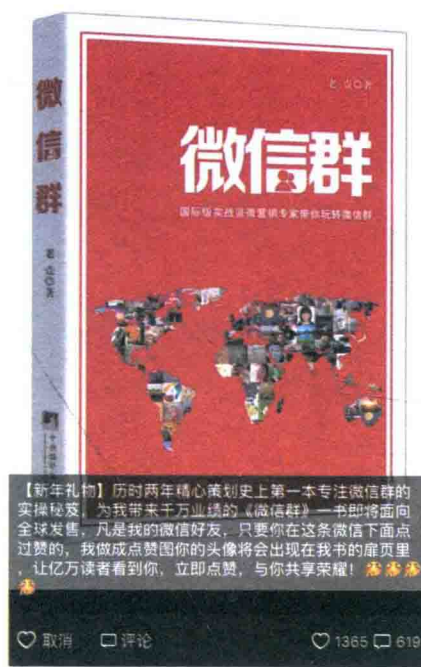
2016 年 1 月 1 日，我发了一条微信，告诉我的微友：

“《微信群》一书即将出版，凡是在朋友圈这条微信点赞预订的人，头像都将会出现在本书的前几页，共同见证在这个时代我们拥有的这层社交关系，这种关系将被永久载入移动互联网发展史册！”

短短几天时间，多达 2665 个赞、1049 条评论，让本书尚未面市即引起众多圈内人士高度关注。

类似颠覆性的微营销思维，翻开本书，随处可见。





老童

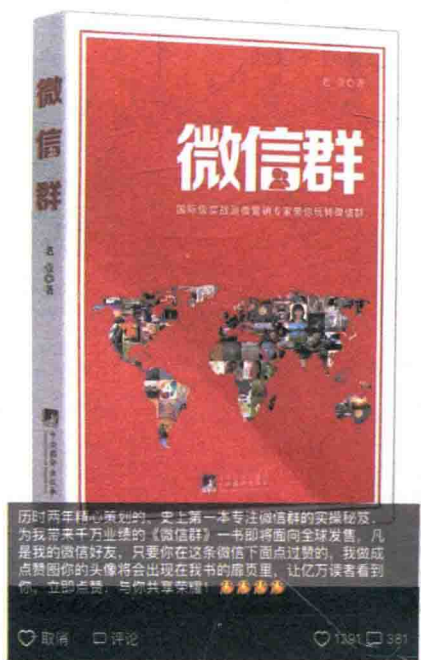
【新年礼物】历时两年精心策划史上第一本专注微信群的实操秘笈，为我带来千万业绩的《微信群》一书即将面向全球发售，凡是我的微信好友，只要你在这一条微信下面点过赞的，我做成点赞图你的头像将会出现在我书的扉页里，让亿万读者看到你，立即点赞，与你共享荣耀！👍👍👍



8天前 删除



评论



老童

历时两年精心策划的、史上第一本专注微信群的实操秘笈，为我带来千万业绩的《微信群》一书即将面向全球发售，凡是我的微信好友，只要你在这一条微信下面点过赞的，我做成点赞图你的头像将会出现在我书的扉页里，让亿万读者看到你，立即点赞，与你共享荣耀！👍👍👍



9天前 删除



评论



微信群掘金

人类渴望社交，希望自己能够在社交当中寻找真我。

物以类聚，人以群分。一个人的微信群，反映出一个人的真实性格。每个使用微信的人，或多或少都拥有一些微信群。少则几个，多则高达几百甚至上千个。

在不计其数的微信群当中，真正懂得如何玩微信群的人，少之又少。大多数人应用微信群功能不到 10%，更不用谈玩转微信群了。

在过去的两年多时间里，我和我的学生们通过不断的微信群营销实践，以求道的精神将微信群价值发挥到极致，为我的团队和客户创造了数以千万计的经济收益。

不仅如此，通过微信群，很多人拓展了眼界，增长了见识，找到了自己的价值，从而改变了自己的命运，创造了极大的社会效益。

时下热门的微商以及职业微营销人，借助微信群创造了连自己都不敢相信的财富，掀起了一场以微信群为主战场的社交营销革命。

在本书中，我将带领大家一起来探索微信群的奥秘。

在前两章，我会与大家一起探究微信群的商业价值，并分享 31 个微信群的应用技巧。这些技巧对我们的微信社交生活、工作都能起到极大帮助，熟练应用这些技巧，每个人都可以轻松驾驭一个微信群，成为微信群的真正玩家。

移动互联网是品牌人格化营销的时代，将自己打造成为一个万人迷，才能在混群中吸引更多的粉丝主动添加自己，也只有拥有万人迷特质的人才能领导和驾驭一个有价值的微信群。在混群和率领群之前，本书第三章教会大家“微信群玩家个人品牌打造”。

在玩微信初期，80%的人没有足够的微信好友，不足以搭建起微信群，只能通过混别人的群来拓展自己的人脉。在本书第四章，将为大家揭秘混群的一系列方法。

当你通过混群吸引了足够多的微友之后，就可以去尝试建立和运营自己领导的微信群，坐微信群主的头把交椅。本书第五章和第六章分享的一些技巧帮你实现自己的微信社群帝国梦。一个活跃而黏性极强的微信群如何变现，第七章将会通过一些案例进行解剖。

打开本书，让我们成就梦想，共同走进掘金微信群。



contents

目 录

第一章 微信社群的十大黄金商业价值 /001

- 一 微信群是媒体 /001
- 二 微信群是商场 /002
- 三 微信群是会议室 /003
- 四 微信群是培训教室 /003
- 五 微信群是资源集散地 /004
- 六 微信群是创意源头 /005
- 七 微信群是超级客户池 /006
- 八 微信群是新职业催生器 /006
- 九 微信群是信任的背书者 /008
- 十 微信群是一种资产 /009

第二章 熟悉玩微信群必知的 31 个技巧 /011

- 一 微信群的三种创建方式 /011
- 二 100 人以上微信群实名验证方法 /014
- 三 如何修改微信群名称 /017
- 四 修改本人在微信群的昵称 /019
- 五 设置微信群二维码 /020
- 六 关闭微信群消息 /023



- 七 将微信群保存到通讯录 /025
- 八 将微信群置顶 /027
- 九 聊天中显示群成员昵称 /029
- 十 向群里发送名片 /031
- 十一 收藏微信群聊天记录 /035
- 十二 收藏功能的妙用 /036
- 十三 永久保存聊天语音 /037
- 十四 长期保存聊天记录 /044
- 十五 将聊天记录发送到邮箱保存 /047
- 十六 转发聊天记录给微信好友和其他群 /048
- 十七 快速查找微信群聊天记录 /051
- 十八 查看群文件 /053
- 十九 微信群内提醒人的方法 /055
- 二十 群视频会议 /058
- 二十一 位置共享的使用 /061
- 二十二 清空聊天记录 /063
- 二十三 将人移出群聊（或踢人）/064
- 二十四 更换群主 /069
- 二十五 退出群聊 /071
- 二十六 语音输入文字的方法 /072
- 二十七 将语音转化为文字 /074
- 二十八 微信群游戏的玩法 /078

二十九 如何在微信群里发红包 /078

三十 微信群 AA 收款的使用 /081

三十一 如何在群里发视频 /082

第三章 微信群玩家个人品牌打造 /085

一 为什么要打造个人品牌 /085

二 打造个人品牌的三个特征 /086

三 如何打造个人品牌? /088

附:老壹个人定位培训部分成功案例 /090

第四章 混群,从别人的圈子找客户 /095

一 为什么要混群 /095

二 混群秘籍 /101

第五章 建群,打造自己的微信社群帝国 /107

一 微信群定位 /107

二 微信群引流 /121

第六章 养群,让微信群持续火爆 /128

一 微信群友分组管理 /128

二 微信群友互动技巧 /134

三 微信群核心影响力人物发掘与打造 /145

四 微信群去中心化 /146



五 微信群红包的 18 个玩法 /149

六 微信群友聚会 /157

七 微信群管团队 /164

八 微信群运营流程及方法 /166

第七章 微信群营销 /172

一 微信群营销流程 /172

二 微信群拍卖营销 /175

三 微信群众筹营销 /181

四 微信群组合营销 /212

附 录 /228

一 世上最全的微信群规 /228

二 最前沿的微信群的玩法 /236

后 记 /244

第一章 微信社群的十大黄金商业价值

一 微信群是媒体

作为媒体，微信群不仅是朋友间闲聊的工具，还可以作为微商们进行推广的渠道。

通过微信群，微商可以轻松与外界进行交流。同时，通过个人集合成的庞大社交圈，形成有效的推荐机制，让使用者能够迅速找到目标产品。

如何通过微信群建立一个庞大的社交圈，是有一定技巧的。你要学会在群里物色一个关键人物，这个人物，你可以叫他群秘书长，他相当于公司里的 CEO。这个人的作用与群主是有区别的——群主是建群者，但他可能不是一个合格的微群管理和维护者；群秘书长的作用是为微群把舵，确定方向、制定规则，同时他还是群员间的黏合剂。

按照群的规模大小，我们可以将秘书长分为一级、二级、三级三个等级。怎么理解？一个人建立了一个 100 人规模的微信群，这个人就可以作为总群的三级秘书长；建立一个 500 人的微信群，他就成为总群的二级秘书长；如果建立了 3 个 500 人的微信群，那么他的级别就更进一步，我们可以把他升为一级秘书长。我们手中要是 6 个一级群秘书长，就等于拥有了 18 个微信群，人数高达 9000。多么庞大的规模！当有一天，我们建立了 200 个 500 人

规模的微信群时，我们的手上就拥有了 10 万个成员。这个时候，这么多经过整合的微信群就相当于一本杂志或电视栏目，甚至比它们还厉害，微信群是我们进行信息收放的移动媒体。你完全可以在这些微信群里进行广告宣传，也可以做活动推广！

我们都知道，传统媒体的最大弊端在于单向传播。它是一种单调的线性传播，常常以主唱者的姿态向受众传达一些经过严格“把关”的信息，受众缺乏自主性，只能照单全收。这样的传播方式，不仅缺乏活力，还缺乏效力。

与传统媒体相比，微信不仅具备真实性，而且还具备瞬间传播的时效性和互动性。这两个优势的结合，使其迅速成为当下信息交流的主要渠道。而微信群不一样，我说、你说、大家说，双向的互动，即时的反馈，每个人既是信息的接收者，也是信息的传播者。人们可以借助自己的微信朋友圈将其在微信群里的所见所闻进行传播。

我们都已经看到或者体验到了微信群作为新兴媒体的巨大威力。它可以迅速成就一个品牌，造就一个人，也可以迅速毁灭一个品牌，摧毁一个人。诚如佛经上所言，真实不虚！

二 微信群是商场

上面说了，微信群其实就是一个庞大的社交圈。

商业里有句话，叫渠道为王。从这个角度来说，建立微信群，也就是锁定了特定的消费人群。当我们通过微信群锁定了数千、数万，乃至数十万的消费人群时，我们就可以面向这部分人群建立一个虚拟的线上“百货商场”。每一个群成员，都可以成为这个庞大“百货商场”的主人，共享收益。也就是说，微信群里的每一位成员都可以成为入驻的“摊主”，也可以成为路过的“买主”。在群里，你可以作为信息的推销者，分享你的资源，你也可以成为信息的消费者，共享别人的财富。

那么，你作为这个庞大社交人群的掌控者、这个“百货商场”的创立者，该如何吃到味道鲜美的螃蟹肉？我们知道，传统的百货商店所有者的收益无非有这么几块，房租、广告费、活动费或是销售分成。在互联网时代，你的盈利方式可比实体店简单得多，只须做两件事：第一是收取会员商家的会员费，第二是和他们在群里完成的交易额的分成比例，实体店里的很多事你都不用操心，省时省力！

三 微信群是会议室

微信群是个会议室，解放了我们的议事空间。

当下，许多公司的例行会议成为了员工们苦不堪言的“负担”，大大小小的会议让员工们成为“怨妇”。会而无议，会而无果，不仅浪费了员工的时间，也消磨了公司的生命。

微信群的产生，给我们的会议提供了绝好的“虚拟平台”，这里无需时间规定、无需场所限制、无需金钱投入，只需一个手机，会议便可“顺畅”进行，这里没有迟到，也不存在缺席，并且在微信群里，与会人员没有直接面对面，藏匿在屏幕的背后，从心理上来说会让人更加放松，畅所欲言，话语权不会为领导所垄断，人人都可以发表自己的看法。会后，还可以通过翻看聊天记录，来总结和回顾会议的内容。微信群会议真正实现了打破时间、空间的阻隔，随时随地都可以进行会议。

四 微信群是培训教室

微信群不仅具备会议室功能，还是个天然的，或者说绝佳的培训教室。我们完全可以利用微信群，给员工培训、替学生上课，通过图文并茂、视听结合的方式，达到跨时空交流。单单在火爆的微商界，每天保守估计，就有 2

万个 500 人的群、高达 1000 万人在通过微信群进行学习。

微信群作为培训教室的优势，是传统的培训机构不可比拟的。

“要输入，先输出”，是任何商家都必循的“黄金法则”。传统的培训机构，为了在市场竞争上获得优势，首先必须有大的投入，配备良好的硬件设施，招募过硬的师资力量，然后才能谈招生谈赚钱。作为“生存必备品”，一定量的成本投入是任何一家培训机构都无法逃避的现实。微信的出现，可以说，让这条商业黄金法则彻底失效。金钱和精力的投入降至最低，没有租金，无需端茶倒水，不用打扫卫生，免去签到……一切烦琐的会务工作通通省去，过去遥不可及的“零成本”如今变成了触手可得。而且相比有限的实体教室，微信群的容纳量可多达 500 人。

如此省时省力又省钱的培训教室，唯有微信群可以做到！

五 微信群是资源集散地

如同集装箱码头，微信群还是一个虚拟的资源集散地。

怎么理解？西方社会学说，我们每个人都是关系的人，我们每个人都处在关系之中。通俗地说，每个人都是特定的社会个体，都有特定的人脉关系，每个人背后都连接着一个错综复杂的社会织网。

微信群将碎片化的个体，集聚在了同一个平台上，从而也就将每个个体背后的关系系统地呈现在了同一个平台上。作为一个庞大的线上社交圈，微信群通过有效的分享机制，使得个人资源立马变成了人人皆可获得和利用的公共资源。

作为开放的移动平台，微信群让每个人、每个品牌找到了与消费者最短、最便捷的连接路径。通过微信群，陌生人变成微友，微友变成朋友，不同的社会资源同聚于此，形成一个小大型线上的“资源集散地”，之前要找十个人办的事情，现在只须在群里发一遍，事情即可轻松完成。