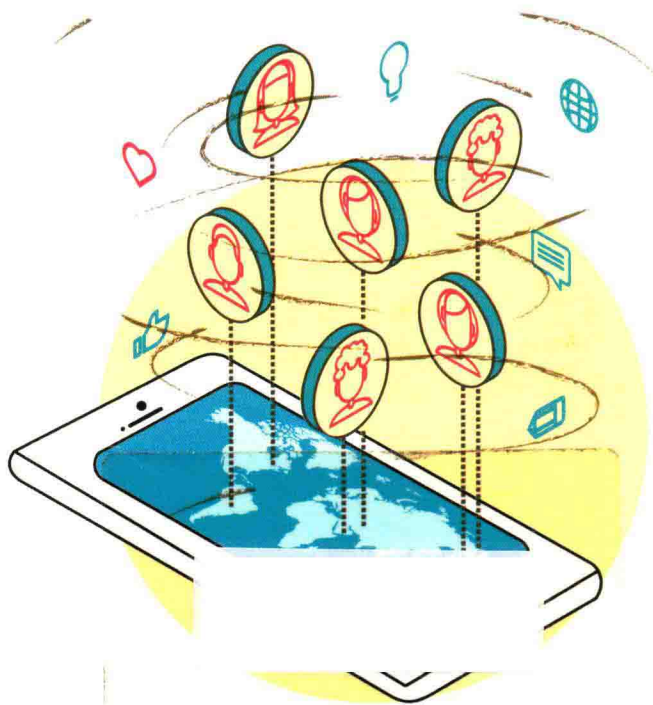


微商涨粉85招

玩转微信社群和粉丝营销

刘福友◎著



全面揭秘实战经验涨粉技巧 助数十万草根微商华丽逆袭

可用 1招对接1种资源，85招总有一招适合你
实用 10年营销经验结晶，招招来自一线实操
好用 85招均直击痛点，参透1招即可粉丝不断



文化发展出版社
Cultural Development Press

微商涨粉85招

玩转微信社群和粉丝营销

刘福友◎著



文化发展出版社
Cultural Development Press

内容提要

本书一共有 85 招引流方法, 具体内容如下: 从腾讯系的各大人气比较旺的流量入口引流; 从百度系中高权重、流量多的百度产品处去“截流”; 到各类名气较大的门户网站、论坛社区去引流; 多种线下的地推方式引流; 微信平台上灵活多变地引流和团队裂变方法。同时还介绍了作者多年总结得到的胡亮网营销思维。本书以招式的形式介绍了详细的操作方法, 并在招式中植入引流案例。

本书适合网络创业者、微商、站长、店长以及从事网络营销工作的相关人士阅读。

图书在版编目(CIP)数据

微商涨粉85招——玩转微信社群和粉丝营销/刘福友著. —北京:文化发展出版社, 2016.3
ISBN 978-7-5142-1290-7

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第039141号

微商涨粉 85 招——玩转微信社群和粉丝营销

刘福友 著

责任编辑: 张宇华

特约编辑: 张 安

执行编辑: 张 琪

责任校对: 郭 平

责任印制: 孙晶莹

责任设计: 侯 铮

出版发行: 文化发展出版社(北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.printhome.com www.keyin.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 中煤(北京)印务有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

字 数: 124千字

印 张: 12.5

印 数: 8001~11000

印 次: 2016年4月第1版 2016年5月第3次印刷

定 价: 49.00元

I S B N : 978-7-5142-1290-7

◆ 如发现任何质量问题请与我社发行部联系。发行部电话: 010-88275710

目录/ CONTENTS

第一部分 腾讯系

- 第 1 招 微商从业者入门要领：卖什么？
卖给谁？他们在哪里？ / 2
- 第 2 招 利用微信“附近的人”功能，巧妙
增加微信用户数 / 4
- 第 3 招 不给钱，让客户主动介绍客户的
四个前提 / 5
- 第 4 招 用好“互动”这张牌，跟客户做
朋友 / 6
- 第 5 招 利用产品关键词搜索找出消费者群体，
建立微信鱼塘 / 7
- 第 6 招 通过微店卖家市场招募大量分销商，
组织线下交流聚会 / 10



- 第7招** 通过好友被动加入微信群，
主动添加目标客户 / 13
- 第8招** 朋友圈终极文案11个规则，增强个人
朋友圈的信任度、真实感 / 14
- 第9招** 利用搜索引擎关键词，4种方法挖掘大量
微信群二维码 / 18
- 第10招** 付费购买微信群网站广告位置，
提高微信群曝光度，被动加人 / 21
- 第11招** 玩转微信红包，高效提升个人
关注量 / 22
- 第12招** 通过微信群互换，快速扩增
微信群数量 / 23
- 第13招** 创建批量热搜关键词公众账号，
沉淀精准需求粉丝 / 25
- 第14招** 三步打造微信账号在营销中的真实感，
多地区定位附近的人 / 27
- 第15招** 三步打造在QQ群的影响力，提高主动
加群好友的通过率 / 29
- 第16招** 招QQ群加好友，
私聊涨粉 / 31

- 第 17 招 巧用微信解绑功能设置，多个QQ号
助推单个微信号 / 32

- 第 18 招 攻心文案筛选微信群垃圾流量，
引导高质量粉丝至QQ群 / 33

- 第 19 招 QQ空间日志精准流量渠道，点赞、
评论、转载、分享 / 35

- 第 20 招 大批量创建热搜行业关键词的QQ群，
设置进群先加群主微信号 / 38

- 第 21 招 提升QQ群排名技巧，获取更大流量
入口 / 40

- 第 22 招 收集QQ空间认证大号，挖掘对方精准用户，
主动添加关注 / 42

- 第 23 招 QQ群互换，QQ群转让
购买 / 44

- 第 24 招 开通超级QQ会员，使用QQ克隆，
递增主推QQ好友量 / 46

- 第 25 招 设置别人QQ空间说说的图片备注，
提高个人空间曝光度 / 50

- 第 26 招 QQ群兴趣部落，多种引流，设置群标签重复，
获取群排名靠前 / 52



- 第27招 腾讯手机游戏，巧用招呼话术，
互相加好友 / 55

第二部分 百度系

- 第28招 百度贴吧发帖注意细节，抢占贴吧首页热门
流量入口 / 58

- 第29招 申请贴吧吧主，创建自主推广
平台 / 61

- 第30招 百度搜索风云榜，巧用短周期热搜词，
最快获取排名 / 62

- 第31招 百度文库基本推广方法，收集热搜词
文档 / 65

- 第32招 百度行家，昵称推广裂变问题回答，
提高联系方式曝光率 / 66

- 第33招 四步实操分析百度知道推广，避免封号，
实现软广告吸引流量 / 68

- 第34招 创建百度文库文档，利用长尾问题关键词，
造势评论及下载次数 / 70



- 第 35 招 百度网盘置放需求，巧妙快速被收录，
获取精准粉丝 / 73
- 第 36 招 利用信任感平台优势，收集经验素材，
糅成专业百度经验分享 / 75
- 第 37 招 群二维码图片上传至高权重网站，
百度图片快速收录曝光引流 / 77
- 第 38 招 百度下拉框、相关搜索推荐，促进微商
自主品牌网上造势，增强品牌信任度 / 80

第三部分 微博、社区

- 第 39 招 新浪微群添加群细节，添加大号微群，
创建微群 / 83
- 第 40 招 借力营销，微博广场发布@大V，
付费大号合作搞粉丝裂变活动 / 84
- 第 41 招 低成本第三方博客营销，设置产品长尾关键词，
获取细分市场流量 / 85
- 第 42 招 官方网站搜索引擎优化，增强微商自主品牌和
消费者沟通，培养信任感 / 87



- 第 43 招** 新浪微博站内搜索需求类关键词，找到精准潜在客户并进行联系 / 90
- 第 44 招** 新浪微博互粉大厅，增强微博账号权威性，提高主动关注转化 / 93
- 第 45 招** 相关论坛社区发帖子，查找社区QQ群，租赁人气论坛社区广告位 / 96
- 第 46 招** 豆瓣推广核心细节，发布攻心大众热帖，依次豆邮回复吸引用户 / 98
- 第 47 招** 人人网校友社区，装饰个性化空间，主动添加大号好友 / 101

第四部分 音频、视频媒体

- 第 48 招** 收集众多产品相关视频，优化视频，添加长尾词做标题上传视频网站 / 104
- 第 49 招** 解析唱吧引流功能，上传歌曲作品，包装自己，快速提升个人影响力 / 106
- 第 50 招** 微品牌电影，视觉营销生动包装产品，微商自主品牌造势点 / 107

第 51 招 腾讯微信视频，微视主题定位，
多账号四步骤实操相互关注 / 110

第 52 招 利用电影网中的影片评论，
吸引精准电影爱好者添加微信 / 113

第五部分 线下篇

第 53 招 线下ATM自动取款机，
发放公益爱心卡套 / 116

第 54 招 抓住线下网购人群资源，
多方式跟快递员合作 / 117

第 55 招 传统餐饮实体店结合微信公众号搞互动，
扩充消费者数据库 / 118

第 56 招 在咖啡馆聚集
高端资源 / 121

第 57 招 收集线下小型商铺，
合作上架自己的微商产品 / 123

第 58 招 微商零售端本地化，用流动广告聚焦消费者，
吸引眼球 / 124



- 第 59 招** 组织同行对手聚焦活动，优势互补，
扩大销售渠道 / 125
- 第 60 招** 制造需求，满足需求，创建校园微商团队，
获取校园市场 / 127
- 第 61 招** 聚集传统精准流量，提供需求价值，
转化为代理商 / 129

第六部分 其他推广

- 第 62 招** 网络流量截流策略，快速分割流量平台，
创建自己的鱼塘 / 133
- 第 63 招** 朋友圈转发产品促销活动文案链接，
付邮费领取高价值奖品 / 134
- 第 64 招** 360搜索热点，抓住360谈谈关键词话题，
参与互动加好友 / 136
- 第 65 招** 设计免费赠送产品游戏规则，
实现用户数据库裂变模式 / 140
- 第 66 招** 挖掘淘宝中小卖家，互利共赢，
转化淘宝卖家流量 / 142

- 第 67 招 术业有专攻，发布专业加
QQ群需求 / 144
- 第 68 招 视觉冲击营销，昵称推广法，
快速吸引消费者眼球 / 146
- 第 69 招 挖掘潜在客户邮箱地址，三步骤
操作邮箱功能推送信息引流 / 147
- 第 70 招 利用服务行业热点，淘宝上架虚拟产品、
视频教程，引导添加微信 / 149
- 第 71 招 分析产品的属性，细分汽车市场，
发布热帖，吸引高质量精准群体 / 151
- 第 72 招 利用专业微商公众号资源，发布微信二维码，
被动主动添加同行微商好友 / 153
- 第 73 招 互动吧APP，利用发放福利、发起话题投票、
组织活动等功能推广 / 156
- 第 74 招 O2O：团购网站流量从线上引到线下，
线下实体店商家合作流量引导线上 / 158
- 第 75 招 制定微信群公开课内容流程方案，
快速有效转化代理 / 159



- 第 76 招 精准锁定网上创业需求群体，编写创业机会文案，
投放网赚论坛广告 / 162
- 第 77 招 微商新手挖掘线下自身资源流量渠道，
实操细节点，吸引精准客户群体 / 163
- 第 78 招 360笑话栏目，利用评论吸引受众，
账号昵称跳转引流转化 / 165
- 第 79 招 找出微商职业者的痛点，提出问题提供解决
方案，高效转化同行 / 166
- 第 80 招 通过圈子快速提升能力和人脉，
让资源不断倾向自己 / 168
- 第 81 招 使用疑问关键词，搜索分析客户需求，
解决产品选择问题 / 170
- 第 82 招 9大因素分析鱼塘产品的可行性，选出符合用户需求
的产品 / 172
- 第 83 招 选择符合自身优势的自媒体平台，
通过文字影响读者，产生粉丝裂变 / 175
- 第 84 招 成为行业专家，
养成好的网络习惯 / 178
- 第 85 招 微商直营零售模式：微信自明星朋友圈打造，
通过口碑传播，被动转介绍加精准用户 / 181

❖ 导读 ❖

腾讯系的产品在中国拥有最多的用户，包括我们这本书赖以存在的微信，也是腾讯系的工具产品，所以，本部分讲的腾讯系的加粉招数，也就包含了微信自身的基本功能，比如摇一摇、附近的人、变换微信关联的QQ号、发红包、微信群互换等。值得一提的是，作为本书的开篇，本部分专门安排了微商扫盲这一招，照顾基础薄弱的读者。

其实，腾讯系的流量是巨大的，这些流量分散在QQ、QQ群、QQ空间等多个地方，要把这些流量导入到微信也是需要一定技巧的。本部分共有27招，任何一招用到极致都会有立竿见影的效果，赶紧翻到第一招开始学习吧……

|第一部分| 腾 讯 系



第1招

微商从业者入门要领：卖什么？卖给谁？他们在哪里？

微信的诞生再次刷新了互联网商业的发展速度，创造出了几千万人的微商军团。在微商时代的冲击下，很多做传统渠道的老板也纷纷把精力放到微商上。他们拥有产品、渠道、资源，但苦于对微商不了解，无从下手。比如，有个朋友跟我说：“我想做饰品、包包之类的微信营销，因为我有产品，可以掌握产品成本和利润空间，但就是不知道怎么做才能做好。”

怎样才能快速入门做好微信营销？不管是微信营销还是线下营销，在做营销推广时本质上都是一样的，都要找到产品属性关联的切入点：卖什么？卖给谁？他们在哪里？通过这几个问题，我们可以知道在微商行业什么样的产品受欢迎，也可以找到精准的市场消费群体，在销售过程中快速找到客户群体集聚点，以提高客户的支付转化率。

下面就来具体分析这三个问题，快速熟悉微信营销。

问题一：卖什么？微信平台能卖什么？什么样的产品能满足消费者需求？我经常关注微商的朋友圈营销，凡是通过微信来卖的产品基本上都是这些类型：包包、手表、手链、项链、翡翠、奢侈品、衣服、鞋子、化妆品等，都是高利润产品。你可以留意一下你的朋友圈，是不是也有人在推销这样的产品。

通过市场证明，这些类型的产品是最容易通过微信来销售的。既然已经知道微信平台上能卖什么，那我们在选择产品的时候目标就已经很清晰了。不需要犹豫，直接找类似的产品就可以。当然也有些比较另类的产品，但是以上这些产品是目前微商经营的主流产品。

问题二：卖给谁？有了产品，就需要解决卖给谁这个问题。找到消费群体，产品才能真正地流通出去。比如我的产品消费群体为女性，那么我不会把男性作为我的主要消费对象。然后再深入地细分市场，目的是找到精准需求客户、潜在需求客户。简单地说：一是直接找到对产品有依赖的精准消费者，二是找到需要解决某些问题而需要产品的潜在消费者。

问题三：他们在哪里？当我们知道要卖什么产品、要卖给什么人之后，接下来需要去解决的问题就是找到这些客户群体。他们在哪儿？这要看你是想卖给全国的人，还是卖给本地人。如果是卖给全国的人，就要想办法加全国的微信好友；如果是卖给本地人，就要加本地的微信好友。最简单的办法就是找到产品需求群体经常活动的地点，并且想办法跟他们发生联系。

如何在本地市场挖掘出消费群体？在本地区消费水平高的地方，就会存在我们的客户群体，比如星巴克咖啡、线下车友会、摄影俱乐部、高档商场、酒吧之类的地方，因为这些地方的消费者消费水平较高，在支付能力上有稳定的保障。

如何在全国市场挖掘出消费者群体？他们的聚集点在哪里？我们可



以拆开产品属性关键词，通过搜索目标找到这些人群经常的活动地点，比如论坛社区、贴吧、豆瓣小组、QQ群、相关专业网站等都是他们经常出现的地方，我们就可以通过这些渠道去找到消费者。

第2招

利用微信“附近的人”功能，巧妙增加微信用户数

微信营销怎么样才能更好地增加用户？粉丝的质量怎么样才能提高？我见过一些朋友在引流的时候，通常喜欢使用第三方工具来快速“涨粉”，最终造成的结果是要么账号被封，要么带来了一批“僵尸粉”；也有一些人通过一些其他渠道来“涨粉”，比如找到本地论坛、跟一些单位合作打广告引流等，但是引来的流量质量不高、不精准、消费水平低等，导致他们在微商营销过程不但业绩不涨，反而客户维护成本相当高。那么怎么样才能找到质量较高的微信好友？

比如在咖啡馆门口，用微信搜索一下“附近的人”，绝大部分都是来咖啡馆喝咖啡的人。可以让别人加你，也可以主动加别人，不出2个小时，加50个以上的好友是没有问题的。每天坚持去加，时间长了，好友数量大了，一天50个，坚持一年是多少？18000多个对不对？加好友一般是要先打招呼，但如果只是单纯打个招呼其他什么也不说，成功率其实很低。如果你在打招呼时顺便加一句“你也在喝咖啡？”，效