

微店+营销

你该这样玩

9号 编著

- 1** 如何让别人主动加，提高精准粉数量
- 2** 提高潜在客户信任感，让自己的客户变成粉丝
- 3** 让粉丝认可你的产品，产生购买欲望



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

微店+营销, 你该这样玩 / 9号编著. — 北京: 人民邮电出版社, 2016.1
ISBN 978-7-115-41214-0

I. ①微… II. ①9… III. ①网络营销 IV.
①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第310704号

内 容 提 要

微商, 诞生于 2009 年, 2014 年开始被大家所熟知。微店的各种操作、功能都属于基础知识, 是每个微商都应具备的基础知识。本书针对广大微店卖家在操作过程中的实际问题, 依次讲解了微店 APP 的下载、安装, 添加商品, 订单处理, 微店推广等各类使用方法和适用技巧等实用内容。另外, 针对当前比较流行的微博、微信等微店主要的推广模式, 本书也给出了详细介绍。

工欲善其事必先利其器, 微店推广技巧的运用往往需要和微店功能操作相结合, 因此, 本书不仅介绍微店 APP 的使用方法, 还介绍了各种自媒体的推广方法, 是一本新微店卖家的必备之书。

◆ 编 著 9 号

责任编辑 李永涛

责任印制 杨林杰

◆ 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: 700×1000 1/16

印张: 11.25

字数: 200 千字

2016 年 1 月第 1 版

印数: 1—3 000 册

2016 年 1 月河北第 1 次印刷

定价: 29.00 元

读者服务热线: (010)81055410 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

微店的横空出世，预示着全渠道零售时代已经到来！过去的几十年时间，我们经历了一次又一次购物体验的重新洗牌。从百货商场、大型超市、专卖店到淘宝、京东等电子商务。以往，我们只能在网络上选购个人商店贩卖的商品，今天，微店率先打破这种单一渠道，开创了移动商超购物这一全新模式！

然而，微店来了！只需用手指轻轻一点，您的消费者就可以随时随地关注您的商品动态，您更可以在第一时间与顾客进行贴心的沟通，了解他们的需求！微店，正在大规模传播之中，这也预示着大量客户的重新定位和在各企业内的再分配。

微店，定会带给你意想不到的惊喜！微店，定会改变我们的生活！

那么有没有一本书，能使这些刚接触微店的新手们快速入门呢？本书就是为了这个目的而写的。本书作为微店新手的入门教材，从最简单的下载 APP 开始讲起，介绍了微店的各种功能，非常适合新手当作工具书使用。另外，本书配合讲解了利用微博、微信等自媒体工具做好微店推广，给新手提供捷径。

本书特点

1. 注重基础，分类清晰。本书覆盖了对目前各大微店运营商的介绍，主要以口袋时尚科技有限公司的微店为例，介绍了微店 APP 的使用入门和各项功能基本应用。本书将各个知识点进行分类说明，使读者容易归纳和学习。

2. 内容全面，生动易懂。在讲解知识点时，本书加入大量实例图片，使内容直观易懂。在重要的知识点上还加入了详细的实例分析，本书主要讲解了一个新手从下载 APP 到商品上架，处理订单、收款、发货等全过程并都提供示例图解说明。读者可以参照本书一步一步地设置好自己的微店。

3. 突出重点，注重效率。本书各章节中的重点突出，一些常用的功能都以简洁的语言概括了其含义和要点，直接举例说明操作程序，提高了读者的阅读效率。

4. 步骤详细，通俗易懂。每个操作说明中的演示都以通俗易懂的语言阐述，并穿插讲解和技巧说明。读者只需要按照步骤操作，就可以学习到微店的功能，并掌握其中的技巧。

本书内容

本书的内容可以分为 3 部分。

第 1 部分包括第 1 章~第 6 章。该部分主要介绍了微店的一些基本设置，和一些相关技巧。其中包括微店的综合分析、微店 APP 的下载、安装，微店的基本设置、商品的上架、



图片的设置、视频的设置、微信收款、绑定银行卡、淘宝搬家、订单处理等基础设置和基础操作。本部分还介绍了微信网页版的一些重要设置和操作，还详细介绍了买家的购物流程，该部分知识是微店 APP 使用的基础。

第 2 部分包括第 7 章~第 11 章。该部分详细介绍了粉丝对微店经营的重要意义。其中包括什么是粉丝经济、怎么利用微博推广、怎么利用微信推广、如何获得粉丝等内容。在讲解中，尽量加入图片和具体实例分析，使知识点的内容生动、直观。

第 3 部分包括第 12 章。通过两个案例分析，介绍这两个案例的成绩和不足，使读者在具体操作上扬长补短，少走弯路。

本书具有知识全面、实例精彩、指导性强的特点，引导读者熟练地使用和操作微店。

9 号

2015 年 10 月

目 录

第 1 章 关于微商那些事	1
1.1 微店不是网店	2
1.2 微店如何为你带来收益	2
1.3 为什么要开微店（不要再错过.....）	3
1.4 去哪开微店	3
1.4.1 口袋通	4
1.4.2 微店网	4
1.4.3 京东微店	5
1.4.4 微信小店	6
1.4.5 微卖	6
1.4.6 口袋购物的微店	7
第 2 章 微店的下载、注册和基本设置	9
2.1 下载	10
2.2 微店的安装与注册	11
2.2.1 安装微店	11
2.2.2 注册微店	13
2.3 微店的设置	14
2.3.1 店铺名称和图标	15
2.3.2 编辑店铺	16
第 3 章 添加你的商品	23
3.1 添加商品	24
3.2 添加视频	27
3.3 淘宝搬家	33
第 4 章 微店的其他设置	37
4.1 登录	38
4.2 微店界面介绍	38

4.3	微信收款	39
4.4	我的微店	44
4.5	订单管理	49
4.6	销售管理	52
4.7	客户管理	52
4.8	我的收入	53
4.9	促销管理	54
4.10	我要推广	58
4.11	卖家市场	61
4.12	我要分销	62
4.13	微店买家版	64
4.14	消息中心	65
4.15	设置	65
第5章	买家在微店的购物流程	67
5.1	买家怎么进入店铺	68
5.2	买家的收件地址	73
5.3	买家支付	75
5.4	买家确认收货	78
第6章	微店网页版	79
6.1	登录	80
6.2	我的微店	80
6.2.1	添加商品	81
6.2.2	商品管理	81
6.2.3	编辑商品	82
6.2.4	删除商品	83
6.2.5	分类管理	83
6.2.6	批量分类	84
6.2.7	店铺设置	85
6.2.8	其他设置	86
6.3	订单管理	86
6.3.1	功能介绍	86
6.3.2	导出订单	87
6.4	分销市场报名	87

6.5	公众号管理	88
6.5.1	注册公众号	89
6.5.2	公众号管理	94
6.6	微店诚信联盟	99
6.7	微店服务市场	100
第7章	无粉丝不营销	101
7.1	什么是粉丝?	102
7.2	粉丝也分类	102
7.3	三种粉丝的价值	103
7.4	粉丝关注你也有目的	103
7.5	粉丝经济	103
7.6	粉丝从哪里来	105
第8章	先说微博,它成名早	109
8.1	微博来势凶猛	110
8.2	平台众多	110
8.3	善用搜索	111
8.4	定位	112
8.5	取个好名字	113
8.6	草根怎么玩微博	113
8.6.1	一个漫长艰苦的路途,带足干粮是必须的	114
8.6.2	我要怎样才能得到粉丝的关注	115
8.6.3	机会总在这里,就看你来不来	116
8.6.4	机会成就未来,品质保证辉煌	119
第9章	微信公众平台	125
9.1	微信身边人都在玩	126
9.2	怎么也要有个名字吧?	132
9.3	别人关注你,关注的是内容	136
9.4	内容编辑的一些经验	137
9.5	完美的排版,是成功的一半	138
9.6	排版也有软件	140
9.7	在对的时间,才能遇见对的人	144
9.8	“阅读原文”也很有用	144

第 10 章 如何获得粉丝	145
10.1 万事开头难	146
10.2 以私带公	147
10.3 微博传情	147
10.4 处处留情	148
10.5 处处撒网, 重点培养	149
10.6 媒体和名人的推荐是你成功的捷径	150
10.7 和小伙伴们互推	151
第 11 章 互动与传播	159
11.1 群众路线	160
11.2 从“互动”到“传播”这是一个过程	162
11.3 善用朋友圈	163
第 12 章 他山之石	165
12.1 产后寻找化妆品, 带来的灵感	166
12.1.1 朋友的信任	167
12.1.2 微信还是微信, 在群里直播使用过程	167
12.1.3 论坛里的活跃分子	168
12.1.4 成为一级代理	169
12.2 帮助朋友, 成就自己	169
12.2.1 初识微店	169
12.2.2 QQ 传统但实用	170
12.2.3 真不是饥饿销售	171



第1章

关于微电商那些事

1.1 微店不是网店

微电商是区别于传统电子商务，是一种崭新的电商模式。传统电商是一个包含各种业务的复杂业态，有一个相当复杂的平台。说到传统电商不得不说“京东”和“淘宝”这两家，每年让我们花了不少钱。我们所说的微电商不像传统电商过度依赖于平台（如淘宝、天猫、京东），我们在传统电商开店，依赖于商品搜索等各种引流方式，注重关键字的设置，注重在平台投放广告。而微电商依赖于您的客户，以及您与客户保持联系的渠道。微电商需要您更重视对客户的管理和长期的培育，也要更重视品牌的建设。微电商在市场运营策略上，不再以平台为中心（通过简单粗暴的流量采购、广告推广来获得销量），而是通过微博、微信这样的沟通渠道，直接联系到您的客户，从而带来销量。此外，微电商还需要商家更加重视买家之间的口碑相传，在买家的社交圈子上（微信朋友圈、微博等）形成广泛的二次传播，吸引更多的客户。脱离大平台，长期维护您的客户关系，更高的复购率，更高的品牌忠诚度，这就是微电商，看看图 1-1，会有更直观的感受。

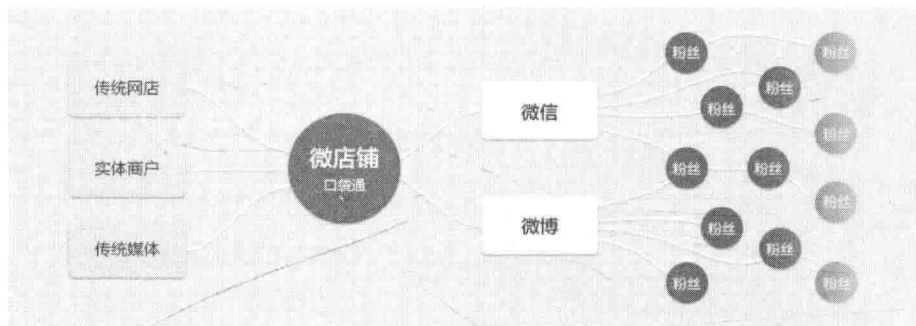


图 1-1

1.2 微店如何为你带来收益

花 5 分钟注册了微店，你就拥有了一座全场优势正品的网上商城，里面的商品全部由厂家和批发商供货，当然条件允许你也可以自己供货，成为批发商。你只需要把自己微店的网址通过 QQ、博客、论坛、邮件等方式发布出去，让更多的访客进入你的微店购买他们所需要的商品，你就获得了推广佣金。这种兼职的方式，不耗费我们的时间和精力，非常适合业余操作。

1.3 为什么要开微店（不要再错过……）

20 世纪 80 年代，只要下海经商就能赚钱，但是很多人都错过了；20 世纪 90 年代，股票暴涨，很多人错过了；2000 年的时候淘宝被很多人不看好，但实际呢？坚持做下来的人都大赚特赚！面对已经步入中期的微商你还在犹豫什么呢？机不可失，否则，等你回过神再想做的时候，它已经离你远去，你只能看别人吃肉喝汤！羡慕嫉妒恨啊！

1.4 去哪开微店

现在微店正在兴起，已经有很多微店平台，选择一个好的、适合我们的微店平台至关重要。在手机应用宝里输入“微店”进行搜索，就可以搜到很多微店 APP，如图 1-2 所示。



图 1-2

面对这么多微店平台，去哪开微店是许多想开微店的朋友心中的最大疑问。就像许多年前网店去哪开一样，现在对于我们来说答案就是一个“淘宝”。但网店刚兴起的时候，我们会面临很多选择：淘宝、拍拍、易趣、QQ 购物等，并不是所有人都选择淘宝。再来看看现在的微店平台，口袋购物的微店、口袋通、中兴

唯品会、微信小店、京东微店等, 琳琅满目、种类很多。微店平台时间有的最长也就一两年, 短的只有几个月。下面让我们来分析一下各家微店平台的优劣, 从而选择适合我们的平台。

1.4.1 口袋通

口袋通提供什么服务? 口袋通针对企业、个人提供针对微商城的一体化解决方案, 包括微商城搭建、运营技巧培训、流量引入等, 如图 1-3 所示。入驻口袋通需要什么条件? 具有企业资质或者个人身份证都可以入驻口袋通。口袋通如何认证商家? 口袋通的认证有 3 种方式: 企业认证、个人认证、网店认证, 商家可以根据实际条件选择最便利的认证方式。没有开通微信支付, 是否可以使用口袋通系统? 口袋通支持微信支付、货到付款、银行卡等多种支付方式, 没有开通微信支付的商家, 可以使用其他支付方式。口袋通对微店的理解是比较透彻的, 也是免费提供服务的, 不过有一个限制, 你必须是正规商家, 其次, 你的微信公众号必须是服务号(目前一个月只能发布 4 条信息)。这对于我们普通人来说是个不小的门槛。

国内最大的完全免费的 微信开店服务平台

强大的 微店 管理系统

完整的微电商解决方案

- ☉ 零费用 低成本搭建网站, 强大的微电商
- ☉ 操作好玩 丰富有趣的营销应用, 精准的数据分析
- ☉ 大流量 电商市场活动, 百万电商流量支持

立即注册 免费开店



图 1-3

1.4.2 微店网

微店网模式不错, 为我们解决了货源这一大难题。微店网主要有两大群体, 供应商和微店主, 如图 1-4 所示。供应商提供货源、物流和售后, 微店主只需负责推广。当你在微店网注册了一个微店, 你就拥有了所有入驻微店网供应商提供产品的销售权, 你就可以获得推广佣金。缺点是, 不能很好地控制货源, 不能保证质量, 价格也没有优势。

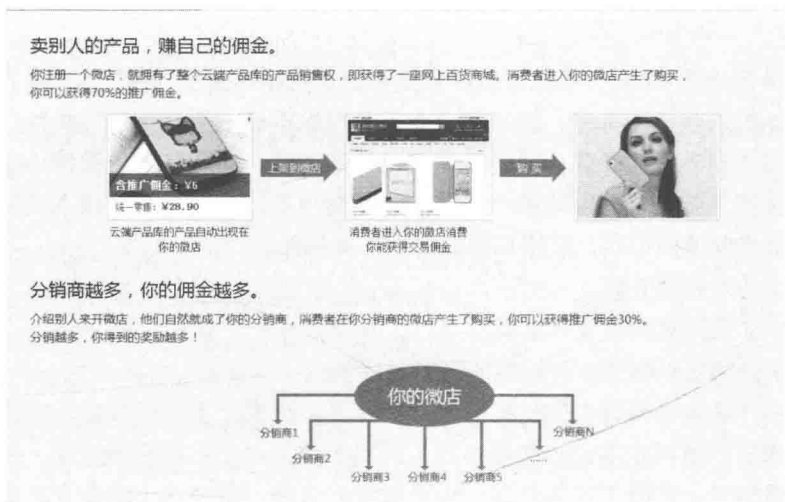


图 1-4

1.4.3 京东微店

京东微店，如图 1-5 所示。京东微店是京东和腾讯合作的产品，具有很高的号召力，是一个企业不错的选择，骆驼、森马、达芙妮等很多知名企业都开通了京东微店，但是对于有些人来说，入驻门槛太高。京东微店招商对象只针对中国大陆注册的法人企业，也需要保证金，入驻微店需缴纳诚信保证金 20000 元/家，还需要认证费 250 元。



图 1-5

1.4.4 微信小店

2014年5月29日，微信公众平台宣布正式推出“微信小店”。凡是开通了微信支付功能的认证服务号，皆可在公众平台自助申请“微信小店”功能，从而实现批量添加商品快速开店，通过微信支付转账功能，实现购买。微信小店只能创建一个店铺，微店可以创建多个店铺。“微信小店”功能面向已接入微信支付的公众号。想做微信小店，必须有如下几个先决条件。

- (1) 必须是服务号。
- (2) 必须开通微信支付接口。
- (3) 必须缴纳微信支付接口的两万元押金。

其中，服务号和微信支付都需要企业认证，再算上不低的押金，整体来看，微信小店的门槛其实不低。微信小店只能用微信支付，不能用支付宝、信用卡等其他支付方式，束缚了它的发展。但是微信的火爆，给微信小店带来的商机是无限量的，如图1-6所示。



图 1-6

1.4.5 微卖

微卖是一款集社交、商业为一体且让微商入驻的商品交易平台，如图1-7所示。其借助去中心化优势，致力于为用户提供店铺管理、查阅商品信息及订单管理等服务，开店完全免费。无论资金缺乏还是货源无处寻觅，你都可以通过微卖平台创业，成为自己的CEO。微卖无门槛，0元进货，如果你有商品货物，也可以提供货源到微卖平台，和千千万万的微卖人一起开店。微卖平台有专业的客服指导，并有热门货源，时令特色推荐。其支持一键分享功能，卖家可以将销售的商

品通过分享到微博、微信、朋友圈、QQ、QQ 空间等多平台进行营销推广，大大提高曝光率。除此之外，微卖通过绑定银行卡，实现在线支付，给买家较好的购买体验。

基于其产品优势，微卖已受到众多知名媒体，如《南方周报》等的垂青，已成功入驻。

批发市场：0 元免费进货，厂家代发。

我的店铺：简洁轻巧，即开即用，方便快捷。

我的收入：多社交平台接入，赚钱更简单。

我的订单：订单提醒，及时了解动态。

我的货架：定向推荐商品，给懂的人分享。

招募小伙伴：一起来挣钱！他赚你也有！有福一起享！

要致富，先修路，微卖已为你铺好道路！你准备好了吗？



图 1-7

1.4.6 口袋购物的微店

微店（本书的男一号）是零成本开设的小型网店，没有资金的压力，没有库存的风险，没有物流的烦恼，只需利用碎片时间和个人社交圈就可进行营销推广。目前，在国内首次针对全民推广微店，即全民微店。微店是电子商务创业的新模式，具有零成本、没库存、没物流的优势，也弥补了创新工场等互联网孵化器仍需要较高门槛的遗憾，有望成为一个新兴的电子商务创业平台。它的特点正如所宣传的那样，0 手续费，微店完全免费，所有交易不收取任何手续费，如图 1-8 所示。账期极短，交易完成次日，微店即将货款提现至你的银行卡，让你及时

回款。支付安全方便，支持信用卡、储蓄卡、支付宝、微信支付等多种方式付款，且无需开通网银，安全又方便。我不能说它一定会在众多的微店平台中脱颖而出，但至少目前我觉得它适合我们的微店。



图 1-8



第2章

微店的下载、注册和基本设置