

战商

微商3.0时代如何做最赚钱

黄腾 (@腾哥) 著



“互联网+”时代，分享经济来袭，只要集聚“微”力，就能掌控未来！

你不变，环境在变

你不变，时代在变

你不变，市场在变

深度解析传统微商价值系统重塑、品牌塑造、运营创新、
移动互联、跨境电商、实操实战的具体落地策略

助你劈开一片新的市场天地



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

战 商

微商3.0时代 如何做最赚钱

黄腾 (@腾哥) 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

战商：微商3.0时代如何做最赚钱 / 黄腾著. -- 北京：人民邮电出版社，2016.7
(盛世新管理书架)
ISBN 978-7-115-42039-8

I. ①战… II. ①黄… III. ①网络营销 IV.
①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第061687号

内 容 提 要

本书帮助传统企业分析现状，唤醒危机与自救意识，开启战商3.0时代，为传统微商转型做好战前准备。阐述了传统微商转型的3个核心内容，分别从价值系统、品牌塑造、运营创新、移动互联、跨境电商、微商实战6个方面总结出了传统微商转型的具体落地策略。适合企业营销经理、网络推广经理、企业营销总监、网站运营总监、各类电商运营经理，以及从事传统企业、近期想开展电商业务的大中小企业CEO及高管、对移动互联网感兴趣的读者、小型创业者阅读。

◆ 著 黄 腾
责任编辑 冯 欣
责任印制 彭志环

◆ 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>
北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：720×960 1/16 彩插：2
印张：19.5 2016年7月第1版
字数：209千字 2016年7月北京第1次印刷

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

自序

PREFACE

我们都是微微星火里的一个传说

我们每个人都生活在浩瀚无边的宇宙中。

眼前的一片星海和漫天抖落的尘埃——我们的存在比它们要渺小得多。

我们无法确定，人生的轨道将会在何时转弯，改变方向。

或迈向星光璀璨的银河，或陷入比夜色更浓稠的黑暗中。

你可能被挫折击垮，你可能被疾病拉入死亡的边缘，你可能被生活拖进痛苦的深渊。

你可能被讨厌、被痛恨，被讽刺、被嘲笑，被轻视、被唾弃。

但是，我们却依然在内心深处保留最初的希望和不甘放弃的信念。

我们依然在悲痛欲绝的绝望时刻挣扎着、努力着。

这种永不放弃的心，最终变成了黑暗夜空中最亮的星。

而我们每个人，都可以成为那微微星火中的美丽传说。

哪怕你和我一样：

没有滕王阁的历史传承；

没有腾格尔的名人身价；

没有腾讯的资金实力。

三无出道唯梦想。

可我依然活跃在“微”的世界，让青春的烟火尽情燃放在移动的电波。

我相信，无微不至是我的信念，创意无限是我的价值。

在“微”的世界里，梦想无限大！

在移动电波里，未来无止境！

跳动的心，始终澎湃。

燃烧的青春，激情永驻。

时光奔“腾”，微要微得狂野。

岁月如歌，梦要梦得灿烂。

虽然还是“微光”，但有不平凡的心。

只要集聚“微”力，就能掌控未来！

请相信星空下新的图腾，新时代“微”的逆袭。

思绪天马行空，灵感瞬间迸发。

梦想腾空而起，雄心中原逐鹿。

搏浪望远互联网，后来居上新微商。

你不变，环境在变；

你不变，时代在变；

你不变，市场在变。

战商时代，助你抓住商机；

劈开一片新的市场天地。

仅以本书向所有战斗的商人致敬！

自由穿行梦想，奔向精彩远方。

传递微微星火，唯愿可以燎原！

前言

PREFACE

战商时代，胜者为王

每个时代都有战商！

所谓战商，就是“为某种东西而战的商人”。你可以为生存而战，为梦想而战，为时代而战，为自己而战……总之，战斗的商人就是战商。

人们似乎总是习惯为自己的行为找理由。

在过去几年里，在商界也有不少人书写了小品牌做大做强的传奇；

也有不少人在“战场”摸爬滚打多年，汗牛充栋，最后却没能成就一番事业；

甚至还有不少人，手握传统王牌，直到最后覆灭的一刻，连敌人是谁都未看清。

最后，大家总结出了一些所谓“经验”：千错万错，都怪互联网来得太快。多数人还没明白所处的环境发生了什么变化就已倒下；平台也有错，推广费用水涨船高，恣意发动电商大战，巧取豪夺绑架流量要挟商家……因此才“商”不聊生。

果真如此吗？

仿佛只要没有自己的问题，自己就成了最大的受害者。

一、移动互联网时代，战商诞生了

马云说：“2014 年要把所有的淘宝和天猫店铺都变成无线店铺。”

毋庸置疑，移动互联网时代已经到来，PC 端向移动端的大迁徙已拉开帷幕。

几年前，只要 PC 端有个淘宝，我们打开电脑就能实现购物。如今，为什么出现了手机 App 商城？因为使用智能手机的人越来越多，且在 PC 端能操作的在手机上基本也可以完成，如直接搜索，在线下单、付款、购物。

无论你是受害者还是受益者，都不可否认，移动互联网时代已经到来，战商势不可当。

在移动互联网时代，大众创业已成全民共识。

2015 年，我们迎来了互联网产业的升级，但这并不代表要盲目“互联网+”，而是要落地现实地“+ 互联网”。

在这样的逻辑下：“互联网+”、移动互联网最终都只是为己所用的工具。

幸运的是：你已在路上。

在移动互联网时代，不是拼你行不行，而是拼你什么时候死。

只要心在路上，一切都可能出现。关键是，你首先要站在移动互联网时代的风口上。

在这个风口上，最引人注目的“战斗的商人”非微商莫属。

什么叫微商？

关于微商的定义，至今尚无明确的答案。一般是指以“个人”为单位的、利用 Web3.0 时代所衍生的载体渠道，将传统方式与互联网相结合，不存在区域限制，且可移动性地实现销售渠道新突破的小型个体。

通俗地讲，微商就是在移动终端上进行商品售卖的小商家。类似淘宝、美团这类企业，我们可以称之为微企业。如果是个人手机 App 商城（或利用手机平台销

售产品的人),那么就可以称之为微商。

我们不能片面地认为在朋友圈卖货就是微商。微商包含微信电商,但微信仅仅是微商的一个媒介载体、一个组成部分。

二、为什么一提起“微商”,就有人讨厌

微商是移动互联网时代必然的产物。

有人说,微商越来越难做。也有人说,微商渐衰。因为越来越多的人一听到“微商”就非常反感。其中,最主要的一个原因就是朋友圈广告泛滥,有价值的信息甚少。说到底,是没有真正解决用户最关心的问题,没有戳中用户痛点。所以,今天的微商面临的不是做不做的问题,而是怎么做才赚钱的问题。



方式不对,微商才会惹人讨厌。

在未来,微商的本质是零售。无论是有形产品,还是无形的服务,都是基于信任关系享受社交的红利,而零售必然会涉及基础零售知识。可惜的是,1000多万微商从业者,大多只是想着如何招代理,却鲜有人趁机提升自己的零售基本功。

三、面对移动互联网浪潮，传统微商必须转型升级

目前来看，微商面临的具体困境表现在下表中。

微商面临的具体困境

难点	概述
朋友圈威力不再 微商信誉遭透支	对于朋友圈广告，很多人能忍一时，但忍不了一世。广告泛滥了，屏蔽是一瞬间的事。最早一批在朋友圈卖面膜的人，开始做的都是熟人生意，有信任做背书，东西卖得快。几个月后，一边无法导入新的好友，一边是好友逐渐把自己拉黑，个人信誉透支，货品销量逐渐下滑。微信官方也不支持朋友圈广告，微信团队还发布了《微信朋友圈使用规范》，将对朋友圈广告进行重点规范
市场一片红海 找不到新用户	基于朋友圈进行营销是大多数微商的模式。这样一来，朋友圈人数的基数成为微商生意的关键。微商们为了引流，不惜在微博、豆瓣、贴吧、陌陌里四处拉人，壮大自己的市场。问题是，市场竞争已处于一片红海，这样拉人如大海捞针，成功率极低。很多微商没有一个有效的方法能快速找到用户
窜货现象混乱 扰乱价格体系	不同层级的代理进货价格也不同。很多微商为了以更低价格拿货，往往越级窜货。甚至一些卖不出货的代理会以低于进货价抛售，目的是甩货赢取返点。窜货乱象不仅损坏了微商的形象，更扰乱了价格体系，进而导致整个行业陷入不良竞争的恶性循环

面对上述问题，微商未来的转变有两个趋势。

一是从原来代理粗暴刷屏的粗放型模式向正规、系统化的微商转变。

二是线上结合线下，既吸取线下精细化管理模式的经验，又能结合线上营销的优势。

总之，如果你想打破“自从做微商，从此没朋友”的预言，成为真正赚钱的战商，就必须转型升级，尤其在事物发展速度越来越快的今天。

在互联网尚未进入中国之前，马云就已经决定要进军互联网创业。不管从事哪一行，思维超前很重要。如果一场战争来临前，你不预判分析形势，做好谋略策划，而是贸然行军，多半是死路一条。

移动互联网时代的商业从来都是先到吃肉，后到喝汤，来晚了就只能闻闻肉香。不要像开淘宝店铺，等别人都挣到钱我们才做。

战商时代，胜者为王。

商战来袭，面对机枪扫射，你还在玩太极拳？

你还没发功，早已被崩！

但转型不是盲目的，否则你非但不能笑到最后，还会壮烈牺牲，成为别人的踏脚石。

很多人问，究竟何为移动互联网？为什么你能在微商的战场玩得风生水起？

于是，我将自己打拼多年、潜心研究的战商心法以及众多案例、经营手法和思维倾囊相授。

本书共分为 3 个部分。

PART1 由传统企业的 N 种死法展开全文，帮助传统企业分析现状，唤醒危机与自救意识，开启战商元年 1.0 时代，逐一解析与战商相关的概念，说明战商是趋势，也是未来，更是最佳出路，呼吁传统企业加入时代变革引起的这场商业变革中。

PART2 帮助传统微商转型做好战前准备，阐述了传统微商转型的 3 个核心内容，即有没有价值、有没有人关注、有没有创新精神，以及如何把握移动互联网时代下的商业机遇。

PART3 分别从价值系统、品牌塑造、运营创新、移动互联、跨境电商、微商实战 6 个方面总结出了传统微商转型的具体落地策略。其中，微商实战中的八大核心策略是我对战商毫无保留的研究结果。最后一章的案例是我多年来品牌创意的精髓总结。以上实战内容将助力传统企业老板告别最“苦”的一年。

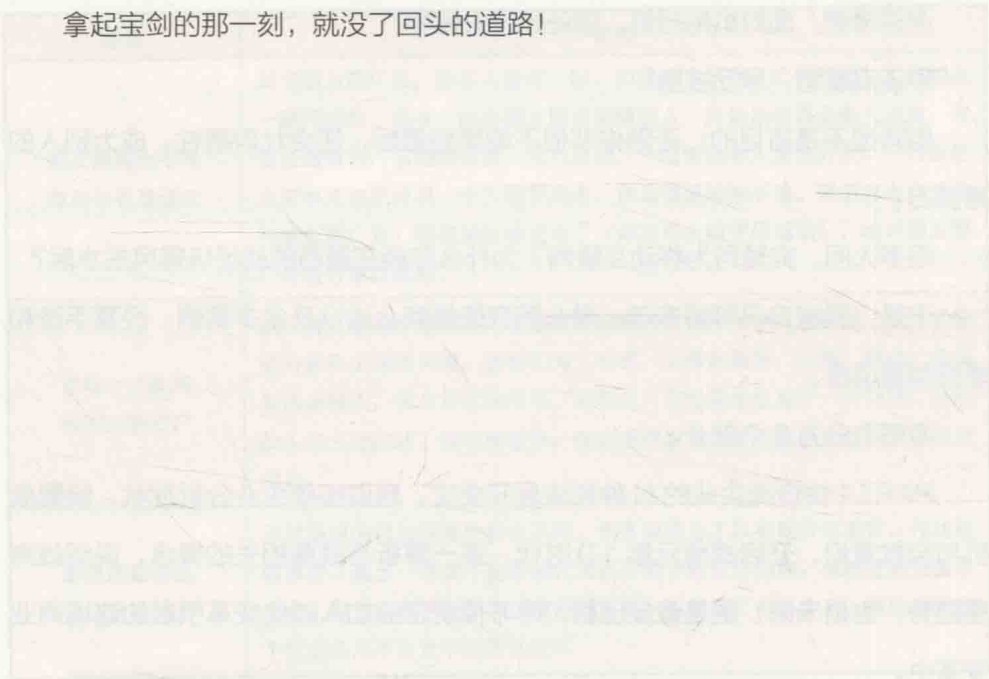
也许，你曾经被朋友嘲笑、被家人嫌弃、被伙伴怀疑、被经验束缚、被同行

乱价、被媒体抹黑……

现在，你只需给自己一个不放弃的理由。

穿上盔甲的那一刻，就有了战斗的理由；

拿起宝剑的那一刻，就没了回头的道路！



心是个E 留时... 2015年... 微商... 乱价... 被媒体抹黑... 不放弃的理由... 穿上盔甲... 拿起宝剑... 回头的道路... 微商3.0时代... 如何做最赚钱... 微商... 乱价... 被媒体抹黑... 不放弃的理由... 穿上盔甲... 拿起宝剑... 回头的道路... 微商3.0时代... 如何做最赚钱...

目录

CONTENTS

Part1 走进战商时代 /1

Chapter1 传统企业的 N 种死法：我们是否该向死而生 /2

传统企业“气势”去哪了 /3

第一种死法：不改变，悔死 /7

第二种死法：不想动，等死 /10

第三种死法：跟不上，累死 /12

第四种死法：看不懂，笨死 /17

接下来你打算怎么做：一蹶不振还是向死而生 /19

Chapter2 开启战商 1.0 时代 /23

移动互联网让商业回归本质 /24

战商本质 = 洞悉时代 + 超前思维 + 商业本质 /31

战商精神：战商，永不停 /36

“抢钱”时代，再小的商也要有自己的枪 /39

未来趋势：微商元年还是微商末年 /40

Part2 进入战时状态 /47

Chapter3 传统微商转型的 3 个核心内容 /48

有没有价值？企业价值系统决定了企业未来实际价值 /49

有没有人关注？没人愿意看微信朋友圈广告时怎么办 /52

有没有创新精神？当观念过时如何摆脱红海成为新商人 /55

Chapter4 移动互联网时代下的商业机遇 /59

移动互联网开启“双微时代” /60

必不可少的技术支撑 /62

移动互联新趋势：搜索即服务 /66

当物联网飞入寻常生活 /68

Part3 战商运营战法 /73

Chapter5 价值系统：正确运营价值观是你的游戏入场券 /74

“狂热致富梦”，微商的“原罪” /78

找到你的坐标轴：商业价值 /83

各大商家抱团引流，你在做什么 /85

微商健康运营离不开正确定位 /90

Chapter6 品牌塑造：将心注入产品，唯赢得口碑者长存 /94

创造属于你自己的“微品牌” /95

移动互联网时代传统微商转型四要素 /100

品牌：印象的背后是信念（心理投射） /103

用户思维：消费者为什么买 /107

没有工匠思维的产品都是“耍流氓” /110

企业未来的杀手锏：极致大单品 /113

Chapter7 运营创新：从“做微商”到“做赚钱微商” /116

运营4要素：流量、转化率、客单价、复购率 /117

商品同质化，如何精准锁定潜在客户 /120

微店泛滥，得流量者得天下 /125

竞争激烈，如何从万千微商从业者中脱颖而出 /130

传统营销，变革才能稳坐头把交椅 /133

团队管理，这些微商战队正走在死亡的路上 /135

都说微商越来越难做，如何走出成本死胡同 /140

曾经的微商巨头如今也在重新整合，调转船头 /145

Chapter8 移动互联：懂得从掌中获利的微商更有“钱途” /150

移动互联，指尖掘金新战场 /151

微商城开启未来购物新方式 /154

重塑形象，不发讨人嫌的朋友圈 /156

把握 App 新商机，微广告里也有大世界 /160

掌上自媒体，成为颠覆传统的“明星企业” /163

大数据分析，利用信息化技术统筹全局 /167

Chapter9 跨境电商：当跨境购物遇见微商，“洋生意”成新蓝海 /172

跨境电商开启后微商时代 /173

跨境电商所处的宏观环境解读 /176

跨境电商模式你知几分 /178

跨境电商“玩家肖像” /180

跨境电商谋出路，谁会是超级赢家 /188

Chapter10 微商实战：八大实战策略让你怎么做都赚钱 /190

极致单品：专心把简单的产品做到极致，就足以身价上亿 /191

微力营销：将靶心瞄准 6 亿用户，让企业微力无穷 /197

电商社区：让玩家形象具交互性，得社群者得天下 /202

终极众筹：颠覆千年的融资方式，打碎梦想的枷锁 /206

跨界链接：请用第三只眼看世界，形而上者谓之道 /213

平台解构：为未来铺一条高速路，野蛮生长靠大树 /217

切割思维：必须拥有断臂的勇气，创意才不会腐烂 /220

“互联网+”：跟上时代的瞬变预警，从制造走向智造 /224

Chapter11 奔跑吧，微商：我们都要经历一条置之死地而后生的成长之路 /229

卖檬：互联网第一个“水果电商”众筹模式 /230

伙星人：年轻、梦想、共同成长 /237

初莲：不忘初心，方得始终 /241

了解：“比女人更了解女人”是对女性最大的尊重 /245

黄太纸：绿色环保点亮“黄色诱惑”，奔跑中的一匹行业黑马 /250

南朋友：为人类健康奉献一点绵薄之力的纯真情怀 /255

沸点天下：胸怀天下伟业，助力微商行业破解发展谜题 /261

后记 别再做可以飞起来的猪，而是长成一棵树 /266

附录 2015 年中国微商生存现状分析报告 /270

Part 1

走进战商时代



战商——时代变革引起的一场商业变革。
战商是趋势，也是未来，更是最佳出路。
新的窗口打开了，你打算怎么办？

C hapter1

传统企业的 N 种死法： 我们是否该向死而生