

◎ 内容全面

介绍微店店铺运营的全部内容

◎ 案例实用

揭秘皇冠卖家成功运营的秘诀

◎ 查询便捷

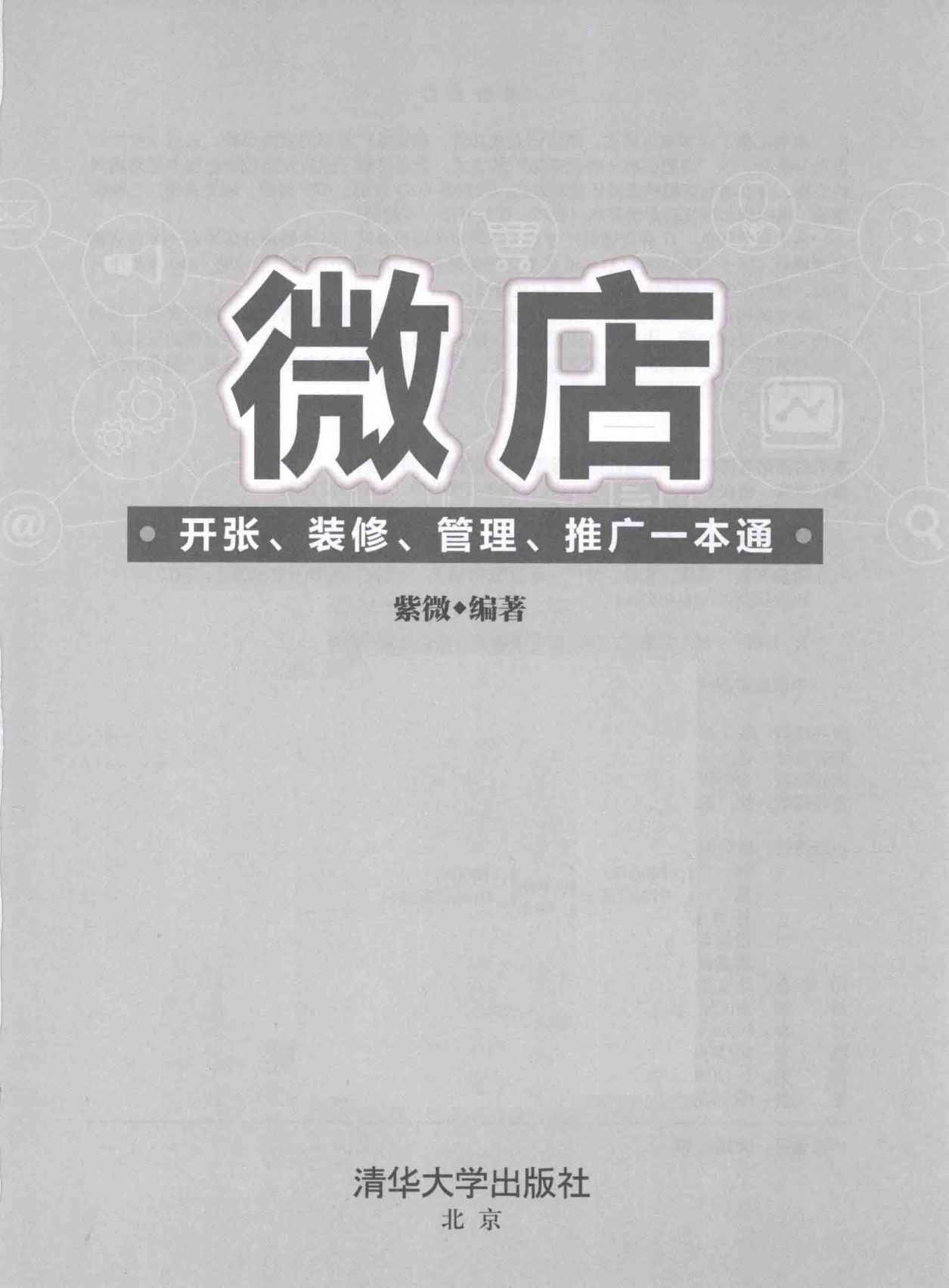
快捷查询所要学习的资料内容

微店

● 开张、装修、管理、推广一本通 ●

紫微◆编著





微店

• 开张、装修、管理、推广一本通 •

紫微◆编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书汇集了众多淘宝店主、微店创业成功者、营销推广专家的宝贵经验,通过 500 个知识点与技巧,以“问题说明+答疑解惑”的方式,全面讲解了微店开店经营过程中经常遇到的难题。分享增加店铺销量的经验和技巧,特别是 O2O 营销、APP 营销、软文营销、二维码营销、微电影和微视频营销等热门技巧,让您开店一本就通!

本书细节特色:11 种店铺推广方式+15 种定价赚钱技巧+16 个微商开店平台+18 种店铺进货渠道+35 个专题内容讲解+60 多个店铺装修技巧+80 多个店铺管理策略+260 多张图片图解,帮助读者轻轻松松开店,实实在在赚钱!

本书结构清晰,案例丰富,实战性强,适合微店卖家、淘宝网卖家、网店客服、网店销售人员、在职白领、大学生、工薪阶层、家庭主妇、互联网与移动互联网营销的从业者,以及对微店与移动互联网营销感兴趣的人士。希望通过微店这个新领域获得第一桶金的投资者、创业者,也能从本书中汲取营养。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

微店开张、装修、管理、推广一本通/紫微编著. —北京:清华大学出版社,2015
ISBN 978-7-302-40521-4

I. ①微… II. ①紫… III. ①电子商务—商业经营—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第136832号

责任编辑:杨作梅

装帧设计:杨玉兰

责任校对:马素伟

责任印制:沈 露

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京嘉实印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:169mm×230mm

印 张:24 字 数:495千字

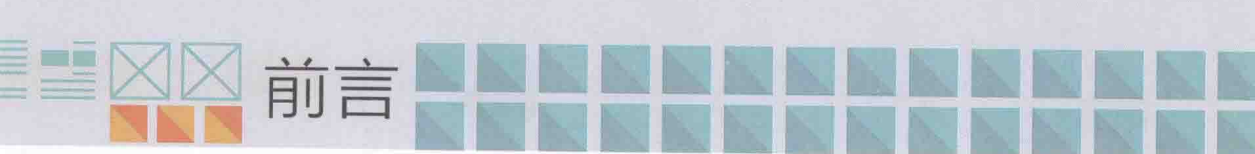
版 次:2015年8月第1版

印 次:2015年8月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:69.80元

产品编号:062661-01



前言

写作驱动

对传统电商来说，由于受到时间和空间的限制，早已不能适应当今经济的社会发展节奏。而根植于互联网的移动电商开始飞速发展，尤其是依托智能移动终端的微商，正一步步地改变着电子商务的格局。

随着微商大潮的到来，利用移动互联网的个人创业者寻求到了机会。微博、微信、博客的爆炸性覆盖，为微商提供了广阔的市场。淘宝网店以及微店店主数量的海量增长，为微商的普及打造了坚实的客户基础。

对于想要转型微商的网店店主，或者刚接触微商的个人开店者，微店创业的关键问题摆在他们面前：如何入驻微店？如何装修店铺？如何管理商品？如何营销推广？如何解决这些难题呢？本书将一一为您解答。

本书特色

双栏版式，含金量高：本书采用双栏排版的方式，内容含金量是一般图书的 1.5 倍，400 页的双栏相当于 550 多页的单排。

彩色印刷，全程图解：本书采用彩色印刷，比黑白书更形象、直观，特别是全书含有 260 多张图片，能够让读者一看便懂。

问答方式，内容全面：本书大部分知识点都是采用“提问 + 解答”的形式，图文结合，全面介绍了创设、经营微店的各种难题及解决方案。

本书内容

全书共分为 35 章，包括开张篇、装修篇、管理篇和推广篇四大篇，具体内容包
括：轻松做好开店准备，学习微商成功案例，常见开店平台选择，利用微信开个小店，完美运营微信小店，网络热销产品一览，进货渠道大揭秘，微店下载、注册和登录，微店店铺基础完善，微店商品发布技巧，宝贝描述引人注目，宝贝图片处理与美化，商品定价的规则，独具风采的装修，微店界面模板应用，微店购物基本流程与支付方式，寻找并留住买家，黄金法则促进成交，促销活动催化销售，沟通与服务技巧，



包装与打包技巧,合理选择发货物流,售前服务引导客户,售后服务维持关系,微店联盟推广,微博营销推广,微信营销推广,腾讯QQ营销推广,贴吧营销推广,O2O营销推广,APP营销推广,软文营销推广,二维码营销推广,微电影营销推广,以及微视频营销推广。

适合读者

本书结构清晰,案例丰富,实战性强,适合微店卖家、淘宝网店卖家、网店客服、网店销售人员、在职白领、大学生、工薪阶层、家庭主妇、互联网与移动互联网营销的从业者,以及对微店与移动互联网营销感兴趣的人士。希望通过微店这个新领域获得第一桶金的投资者、创业者,也能从本书中汲取营养。

作者信息

本书由龙飞策划,紫薇编著,参与编写的还有谭贤、柏松、罗磊、苏高、罗林、刘斌、宋金梅、曾杰、罗权、周旭阳、袁淑敏、谭俊杰、徐茜、杨端阳、谭中阳等人,在此表示感谢。由于作者水平有限,书中难免有错误和疏漏之处,恳请广大读者批评、指正。

作者联系邮箱: itsir@qq.com

编者



目录



【开张篇】

第1章 轻松做好开店准备 2

- | | | | |
|--------------------|---|-------------------|---|
| 001 什么是微店 | 3 | 006 微店与官网直购 | 6 |
| 002 微店是如何诞生的 | 3 | 007 微店与传统电商 | 6 |
| 003 微店有前景吗 | 4 | 008 哪些人适合微店 | 7 |
| 004 对比微店与实体店 | 5 | 009 硬件准备有哪些 | 8 |
| 005 对比微店与淘宝店 | 5 | 010 软件准备有哪些 | 9 |

第2章 学习微商成功案例 10

- | | | | |
|---------------------|----|---------------------|----|
| 011 印美图微信小店 | 11 | 017 大学生微信卖鲜花 | 15 |
| 012 哈爸微店日入3万元 | 11 | 018 图书行业微信卖书 | 15 |
| 013 荣耀3X万人抢购 | 12 | 019 中老年群体微店代购 | 16 |
| 014 海底捞火锅微信预订 | 13 | 020 维也纳酒店微信订房 | 17 |
| 015 工科男的水果微店 | 14 | 021 易迅嫁接微信支付 | 18 |
| 016 微信出售水果拼盘 | 14 | 022 天虹商场试水微信 | 19 |

第3章 常见开店平台的选择 20

- | | | | |
|--------------------|----|-------------------|----|
| 023 开店平台有哪些 | 21 | 031 开旺铺怎么开 | 27 |
| 024 微店怎么开 | 21 | 032 微猫微店怎么开 | 28 |
| 025 微信小店怎么开 | 22 | 033 点点客怎么开 | 29 |
| 026 微店网怎么开 | 23 | 034 京东微店怎么开 | 30 |
| 027 金元宝微店怎么开 | 24 | 035 了解永辉微店 | 30 |
| 028 喵喵微店怎么开 | 25 | 036 了解天虹微店 | 31 |
| 029 中兴微品会怎么开 | 25 | 037 了解多宝余微店 | 32 |
| 030 口袋通怎么开 | 26 | 038 了解游多多微店 | 33 |



第4章 利用微信开个小店 34

- | | | | |
|---------------------|----|--------------------|----|
| 039 什么是微信 | 35 | 047 注册需要哪些条件 | 41 |
| 040 如何下载、安装微信 | 35 | 048 如何注册公众平台 | 43 |
| 041 如何注册微信 | 37 | 049 如何发布公众消息 | 44 |
| 042 微信账号有哪些 | 39 | 050 什么是微信支付 | 45 |
| 043 什么是服务号 | 39 | 051 如何应用微信支付 | 46 |
| 044 什么是订阅号 | 40 | 052 什么是微信小店 | 48 |
| 045 什么是企业号 | 40 | 053 如何创建微信小店 | 49 |
| 046 如何选择账号类型 | 41 | 054 了解微信小店功能 | 50 |

第5章 完美运营微信小店 52

- | | | | |
|--------------------|----|----------------------|----|
| 055 如何运营微信小店 | 53 | 063 绑定个人微信号 | 59 |
| 056 设置自定义菜单 | 54 | 064 如何开启安全设置 | 60 |
| 057 如何建立微网站 | 55 | 065 如何提升点击率 | 61 |
| 058 什么是微会员 | 56 | 066 如何提升搜索排名 | 62 |
| 059 什么是微活动 | 56 | 067 如何利用数据优化商品 | 63 |
| 060 什么是微社区 | 57 | 068 如何设置店铺促销 | 64 |
| 061 添加二维码水印 | 58 | 069 如何选择物流配送 | 65 |
| 062 设置微信地理位置 | 58 | 070 如何与顾客交流 | 66 |

第6章 微店货品进货技巧 68

- | | | | |
|--------------------|----|-------------------|----|
| 071 哪些商品适合微店 | 69 | 078 鞋类产品怎么选 | 74 |
| 072 哪些不适合微店 | 70 | 079 配饰产品怎么卖 | 75 |
| 073 美妆产品怎么选 | 70 | 080 箱包产品怎么选 | 76 |
| 074 内衣产品怎么选 | 71 | 081 家居产品怎么选 | 77 |
| 075 女式服装怎么选 | 72 | 082 母婴产品怎么选 | 77 |
| 076 男式服装怎么卖 | 73 | 083 数码产品怎么卖 | 78 |
| 077 零食产品怎么选 | 73 | 084 手机配件怎么卖 | 79 |

**第7章 进货渠道大揭秘 80**

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 085 进货成功的要领..... 81 | 096 二手商品怎么拿货 88 |
| 086 怎样进货有利润..... 81 | 097 跳蚤市场怎么拿货 88 |
| 087 防骗技巧有哪些..... 82 | 098 C2C 网站怎么拿货 89 |
| 088 批发市场的优势..... 83 | 099 怎样注册阿里巴巴会员 89 |
| 089 批发有哪些规则..... 83 | 100 怎样在阿里巴巴批发 90 |
| 090 怎样拿到厂家货源 84 | 101 批发技巧有哪些..... 92 |
| 091 怎样拿到外贸尾单 84 | 102 什么是网络代销..... 92 |
| 092 怎样拿到国外打折品 85 | 103 怎样寻找代销资源 93 |
| 093 怎样拿到库存积压品 86 | 104 如何搜寻代销网站 94 |
| 094 怎样拿到清仓商品 87 | 105 怎样购买代销商品 95 |
| 095 工艺品怎么拿货..... 88 | |

第8章 微店下载、注册和登录 96

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 106 二维码下载微店..... 97 | 112 密码忘记如何找回 104 |
| 107 应用商店下载微店 98 | 113 怎样登录手机微店 105 |
| 108 微店官网下载微店 99 | 114 怎样登录网页版..... 105 |
| 109 第三方平台下载微店 101 | 115 网页版有哪些功能 106 |
| 110 怎样注册微店账户 102 | 116 如何注销登录..... 107 |
| 111 怎样设置店铺密码 103 | 117 微店怎样注销..... 108 |

【装修篇】**第9章 微店店铺基础完善 110**

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 118 怎样设置店铺名称 111 | 123 怎样更换微店铺招 116 |
| 119 怎样设置店铺图标 112 | 124 怎样修改运费设置 118 |
| 120 怎样绑定微信号..... 113 | 125 店铺包邮有哪几种 120 |
| 121 绑定微信的优势..... 114 | 126 怎样开通货到付款 120 |
| 122 怎样设置店铺公告 115 | 127 货到付款的优势..... 122 |



128	怎样开通担保交易	122
129	担保交易的优势	123
130	怎样开通七天退货	124

131	怎样使用微信付款	124
132	怎样更改注册信息	125

第 10 章 微店商品发布技巧..... 127

133	如何添加商品	128
134	怎样预览商品	130
135	怎样修改商品	131
136	如何添加商品分类	131
137	单个商品进行分类	132
138	如何进行批量分类	133

139	对新添加商品分类	134
140	什么是淘宝搬家	134
141	如何进行淘宝搬家	135
142	如何解除登录保护	136
143	影响排名的因素	137
144	选择商品发布时机	137

第 11 章 宝贝描述引人注目..... 138

145	宝贝描述的作用	139
146	宝贝描述的构成	139
147	怎样取个好标题	140
148	什么是宝贝关键词	141
149	如何设置关键词	141
150	怎样描述基本属性	143

151	如何做到图文结合	143
152	如何利用关联推荐	144
153	如何参考同类店铺	144
154	展示宝贝权威证书	145
155	展示售后与质量保证	145
156	展示买家真实评价	145

第 12 章 宝贝图片处理与美化..... 147

157	如何拍摄店铺宝贝	148
158	如何利用模特展示	148
159	如何裁剪图片大小	149
160	如何调整图片角度	149
161	如何调整图片曝光	149
162	如何美化宝贝图片	150
163	如何添加图片水印	150

164	怎样选择图片大小	151
165	怎样添加图片边框	151
166	怎样快速框取图像	152
167	怎样批量处理图片	152
168	如何选择展示图片	153
169	如何设置宝贝主图	154

**第 13 章 商品定价的规则..... 155**

- | | | | |
|--------------------|-----|--------------------|-----|
| 170 微店商品怎么定价 | 156 | 180 同类组合如何定价 | 160 |
| 171 定价的要素有哪些 | 156 | 181 连带商品如何定价 | 160 |
| 172 商品低价定价法则 | 157 | 182 系列产品如何定价 | 161 |
| 173 商品高价定价法则 | 157 | 183 如何使用折扣定价 | 161 |
| 174 旗舰商品如何定价 | 158 | 184 分割定价法怎么用 | 162 |
| 175 利润商品如何定价 | 158 | 185 数字定价法怎么用 | 162 |
| 176 活动商品如何定价 | 158 | 186 同价定价法怎么用 | 163 |
| 177 新品上市如何定价 | 159 | 187 应用低价安全定价 | 163 |
| 178 热销产品如何定价 | 159 | 188 定价误区有哪些 | 163 |
| 179 旧款商品如何定价 | 160 | | |

第 14 章 独具风采的装修 165

- | | | | |
|--------------------|-----|---------------------|-----|
| 189 店铺装修前的问题 | 166 | 195 好店名有哪些要求 | 169 |
| 190 怎样确定经营类型 | 166 | 196 怎样让店名更响亮 | 170 |
| 191 如何收集装修素材 | 166 | 197 怎样的店标更有特色 | 171 |
| 192 怎样确定店铺风格 | 167 | 198 店铺公告怎样写 | 172 |
| 193 怎样选择主色调 | 167 | 199 店招要有哪些特点 | 172 |
| 194 常见色调有哪些 | 168 | 200 怎样设计完美店招 | 173 |

【管理篇】**第 15 章 微店界面模板应用 176**

- | | | | |
|-------------------|-----|--------------------|-----|
| 201 待处理的订单 | 177 | 205 订单管理的影响 | 179 |
| 202 未付款的订单 | 178 | 206 销售管理怎么用 | 180 |
| 203 完成与关闭订单 | 178 | 207 客户管理怎么用 | 180 |
| 204 如何导出订单 | 179 | 208 怎么管理我的收入 | 181 |



209	促销管理怎么用	181
210	我要推广怎么用	182
211	批发市场怎么用	182
212	转发分成怎么用	183

213	微店社区怎么用	184
214	附近微店怎么用	185
215	消息中心有什么用	185

第 16 章 微店购物支付方式 186

216	点击链接进入店铺	187
217	扫描二维码进入店铺	187
218	口袋购物搜索店铺	188
219	通过链接进入店铺	188
220	怎样选择店铺商品	188
221	怎样设置收货地址	189
222	怎样下单支付购买	190

223	怎样用支付宝支付	191
224	怎样用信用卡支付	191
225	怎样用财付通支付	192
226	如何使用微信支付	192
227	如何使用直接到账	193
228	如何使用货到付款	193
229	确认收货与评价	194

第 17 章 寻找并留住买家 196

230	如何找准目标客户	197
231	如何建立买卖关系	197
232	如何维护购买环节	197
233	如何维持老客户	198
234	如何了解买家需求	198
235	如何回复顾客咨询	199
236	如何沟通留住买家	200
237	应对理智型买家	201
238	应对贪婪型买家	201

239	应对冲动型买家	201
240	应对舆论型买家	202
241	应对 VIP 型买家	202
242	应对谨慎型买家	202
243	应对习惯型买家	203
244	应对感情型买家	203
245	应对随意型买家	204
246	不同心理怎么应对	204

第 18 章 黄金法则促进成交 207

247	怎么用优惠成交法	208
248	如何用选择成交法	208
249	请求成交法的优点	209

250	如何选择请求时机	210
251	怎样用保证成交法	210
252	如何选择保证时机	211



253	机会成交法怎么用	211	257	如何用利益汇总法	214
254	怎样用从众成交法	212	258	怎么用假设成交法	215
255	赞美成交法的优缺点	213	259	微店成交三大法则	215
256	如何用赞美成交法	214			

第 19 章 促销活动催化销售 216

260	节假日促销怎样做	217	272	如何进行多买多赠	223
261	店庆促销怎么做	218	273	如何进行积分赠送	223
262	新品促销怎么做	219	274	如何进行抽奖促销	224
263	换季促销怎么做	219	275	普通版包邮怎么用	224
264	如何选择促销商品	220	276	如何进行满额包邮	225
265	促销原则有哪些	220	277	少付费包邮怎么做	225
266	如何使用一元秒杀	221	278	如何进行顺丰包邮	225
267	如何设置错觉折价	221	279	如何进行主题促销	226
268	如何设置阶梯价格	222	280	如何进行拍卖促销	226
269	如何进行限时促销	222	281	如何进行团购促销	226
270	如何进行临界价格	222	282	如何避开促销雷区	227
271	如何进行即买即赠	223			

第 20 章 沟通与服务技巧 229

283	客服的电脑要求	230	291	如何做到坚守诚信	235
284	专业知识有哪些	230	292	沟通原则有哪些	235
285	周边知识有哪些	231	293	怎样使用问候语	236
286	了解微店禁售商品	232	294	怎样把握反馈时间	236
287	了解退换货规则	233	295	怎样应对产品咨询	237
288	如何做到微笑迎客	233	296	如何回复物流问题	237
289	如何做到礼貌待客	234	297	客服不要过分热情	238
290	如何保持积极态度	234	298	商品缺陷不要隐瞒	238



299	和自己套近乎、交朋友.....	239
300	卖家也要有底线.....	239

301	交流沟通的技巧.....	239
-----	--------------	-----

第 21 章 包装与打包技巧..... 241

302	如何选择包装形式.....	242
303	如何进行商品打包.....	243
304	打包技巧有哪些.....	243
305	化妆品如何打包.....	243
306	首饰如何打包.....	244

307	鞋帽如何打包.....	245
308	食品如何打包.....	246
309	数码产品如何打包.....	246
310	玻璃器皿如何打包.....	247
311	打包要注意些什么.....	247

第 22 章 合理选择发货物流..... 248

312	顺丰速运的优势.....	249
313	申通快递的优势.....	249
314	圆通快递的特色.....	250
315	中通速递的优势.....	250
316	百世汇通的特色.....	251
317	韵达快递的优势.....	251
318	中国邮政的优缺点.....	252
319	物流托运的区别.....	253
320	怎样选择快递方式.....	254
321	什么情况无须物流.....	254

322	怎样选择发货方式.....	255
323	怎样争取优惠价格.....	255
324	如何使用同城交易.....	256
325	为何留存发货底单.....	257
326	为何注明联系电话.....	257
327	为何展示店铺订单.....	257
328	货到付款要及时通知.....	257
329	如何减少物流差评.....	258
330	如何避免物流纠纷.....	258

第 23 章 售前服务引导客户..... 260

331	顾客咨询如何应对.....	261
332	如何客观介绍商品.....	261
333	如何打消质量顾虑.....	263
334	如何打消售后顾虑.....	263
335	如何打消包装顾虑.....	264
336	如何打消物流顾虑.....	264

337	如何利用新闻媒体.....	264
338	如何利用产品工艺.....	265
339	如何利用动态评分.....	265
340	如何利用检测报告.....	265
341	如何应对询价砍价.....	266
342	如何应对“太贵了”.....	267



343	要求打折如何应对	267	347	怎样利用价格拆分	269
344	如何应对老顾客	268	348	怎样运用第三方	270
345	怎样适时赞美买家	268	349	怎样迎合顾客心态	270
346	怎样营造热销氛围	269			

第 24 章 售后服务维持关系 272

350	售后服务有什么用	273	358	如何处理客户投诉	277
351	售后服务要做什么	273	359	处理投诉的小技巧	278
352	售后礼尚往来原则	274	360	如何对待中差评	279
353	售后社会认同原则	274	361	如何选择沟通时间	279
354	如何做好售后工作	274	362	如何选择沟通工具	280
355	投诉的负面影响	275	363	如何避免中差评	280
356	投诉的正面影响	275	364	差评师有哪些特征	281
357	顾客为什么会投诉	276	365	如何应对差评师	282

【推广篇】

第 25 章 微店联盟推广 284

366	什么是友情链接	285	374	如何开通直通车	290
367	怎样找到好店铺	285	375	怎样登录直通车	291
368	如何设置友情链接	285	376	怎样为直通车充值	292
369	如何设置分成推广	287	377	如何用直通车推广	292
370	如何领取分成推广	288	378	如何提升搜索排名	293
371	如何修改分成推广	288	379	如何选取关键词	293
372	口袋直通车的条件	289	380	直通车常见问题解答	294
373	口袋直通车的优势	289			

**第 26 章 微博营销推广 295**

- | | | | |
|--------------------|-----|--------------------|-----|
| 381 什么是微博 | 296 | 387 做好营销活动准备 | 299 |
| 382 微博有哪些特性 | 296 | 388 实施微博营销活动 | 299 |
| 383 什么是微博营销 | 297 | 389 微博营销的策略 | 300 |
| 384 微博营销的特点 | 297 | 390 分享微店至微博 | 301 |
| 385 微博营销的价值 | 298 | 391 分享商品至微博 | 301 |
| 386 利用微博话题沟通 | 298 | | |

第 27 章 微信营销推广 302

- | | | | |
|-----------------------|-----|---------------------|-----|
| 392 了解微信的功能 | 303 | 399 朋友圈怎么营销 | 307 |
| 393 什么是微信营销 | 304 | 400 使用公众平台营销 | 308 |
| 394 微信营销的特点 | 304 | 401 微信对于短信的优势 | 309 |
| 395 微信营销的优势 | 305 | 402 微信与微博的差异 | 309 |
| 396 使用漂流瓶营销 | 305 | 403 分享微店至微信 | 309 |
| 397 使用 LBS 怎么营销 | 306 | 404 分享商品至微信 | 310 |
| 398 使用二维码营销 | 307 | | |

第 28 章 腾讯 QQ 营销推广 311

- | | | | |
|---------------------|-----|--------------------|-----|
| 405 了解腾讯 QQ | 312 | 411 如何利用说说营销 | 315 |
| 406 什么是 QQ 营销 | 312 | 412 如何利用日志营销 | 315 |
| 407 QQ 营销的特点 | 312 | 413 如何进行加群推广 | 315 |
| 408 QQ 营销的优点 | 313 | 414 如何进行建群推广 | 316 |
| 409 如何利用好友推广 | 313 | 415 如何利用邮箱推广 | 317 |
| 410 如何利用聊天营销 | 314 | 416 如何利用设置推广 | 317 |



第 29 章 贴吧营销推广 318

- | | | | |
|--------------------|-----|--------------------|-----|
| 417 你了解百度贴吧吗 | 319 | 422 如何将贴吧置顶 | 320 |
| 418 贴吧有什么特点 | 319 | 423 如何提高存活率 | 321 |
| 419 贴吧有哪些优势 | 319 | 424 如何自主创建贴吧 | 321 |
| 420 准备工作有哪些 | 319 | 425 贴吧推广的技巧 | 322 |
| 421 如何编辑主题帖 | 320 | 426 贴吧与论坛的区别 | 322 |

第 30 章 O2O 营销推广 324

- | | | | |
|----------------------|-----|-------------------------|-----|
| 427 究竟什么是 O2O | 325 | 434 如何借力移动支付 | 328 |
| 428 什么是 O2O 营销 | 325 | 435 如何整合线下 APP | 329 |
| 429 O2O 营销模式 | 325 | 436 学习百度 O2O 什么 | 329 |
| 430 适合 O2O 的企业 | 326 | 437 学习阿里巴巴 O2O 什么 | 329 |
| 431 适合 O2O 的产品 | 326 | 438 学习腾讯 O2O 什么 | 330 |
| 432 如何找准你的客户 | 327 | 439 O2O 模式购物流程 | 330 |
| 433 如何应用二维码 | 327 | | |

第 31 章 APP 营销推广 332

- | | | | |
|----------------------|-----|----------------------|-----|
| 440 什么是移动 APP | 333 | 446 APP 植入广告模式 | 336 |
| 441 什么是 APP 营销 | 333 | 447 APP 广告营销模式 | 336 |
| 442 APP 营销为何会火 | 333 | 448 APP 用户营销模式 | 337 |
| 443 APP 营销的优势 | 334 | 449 APP 购物网站模式 | 337 |
| 444 APP 如何找准客户 | 334 | 450 APP 如何进行推广 | 338 |
| 445 如何来设计 APP | 335 | 451 APP 营销的策略 | 339 |

第 32 章 软文营销推广 340

- | | | | |
|-------------------|-----|-------------------|-----|
| 452 了解什么是软文 | 341 | 455 软文营销的优势 | 342 |
| 453 软文有哪些形式 | 341 | 456 软文营销的要素 | 343 |
| 454 什么是软文营销 | 342 | 457 营销载体有哪些 | 343 |



458	如何设置关键词.....	344
459	如何撰写标题.....	344
460	如何撰写正文.....	345
461	软文有哪些招数.....	346

462	软文推广的优点.....	346
463	营销有哪些策略.....	347
464	营销误区有哪些.....	347

第 33 章 二维码营销推广 349

465	了解什么是二维码.....	350
466	二维码有哪些价值.....	350
467	应用领域有哪些.....	350
468	生成店铺二维码.....	350
469	制作要点有哪些.....	351
470	什么是二维码营销.....	352

471	注意事项有哪些.....	352
472	如何进行营销定位.....	353
473	如何告知扫描价值.....	353
474	怎样设计二维码.....	353
475	如何设计链接页面.....	354
476	如何评估营销结果.....	354

第 34 章 微电影营销推广 355

477	什么是微电影.....	356
478	什么是微电影营销.....	356
479	营销特征有哪些.....	356
480	营销优势有哪些.....	356
481	如何选择创意内容.....	357
482	如何避免商业化.....	357

483	如何差异化经营.....	358
484	如何准确定位.....	358
485	如何优化传播效果.....	359
486	如何整合营销渠道.....	359
487	如何反馈营销效果.....	359
488	推广技巧有哪些.....	360

第 35 章 微视频营销推广 361

489	什么是微视频.....	362
490	什么是微视频营销.....	362
491	营销优势有哪些.....	362
492	营销价值有哪些.....	363
493	如何使用贴片广告.....	363
494	如何使用病毒营销.....	364

495	如何使用事件营销.....	364
496	如何使用互动模式.....	364
497	如何使用整合传播.....	365
498	微视频有哪“四要”.....	365
499	微视频有哪“五不要”.....	365
500	微视频推广技巧.....	366