



胡敏◎著

新经济时代，不为人知的无线端赚钱秘诀！

决战移动电商

手机淘宝、微店、微商运营攻略



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

胡敏◎著

新经济时代，不为人知的无线端赚钱秘诀！

决战移动电商

手机淘宝、微店、微商运营攻略



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

《决战移动电商：手机淘宝、微店、微商运营攻略》将开启一个移动互联网商业视角。阅读本书，你会明白如何唤醒你的新老客户，让他们成为你的忠实粉丝，长期为你提供价值，甚至免费积极帮助你推广你的生意。

本书是市面上第一本全面揭露移动电商如何利用手机淘宝、微信、微店等移动互联网工具进行产品的运营、营销、成交的书籍。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

决战移动电商：手机淘宝、微店、微商运营攻略 / 胡敏著. —北京：电子工业出版社，2015.10

ISBN 978-7-121-27312-4

I . ①决… II . ①胡… III . ①电子商务 IV . ① F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 233707 号

策划编辑：张彦红

责任编辑：徐津平

特约编辑：赵树刚

印 刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装 订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：14.75 字数：331千字

版 次：2015年10月第1版

印 次：2015年10月第1次印刷

定 价：59.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言

一个从业和研究电商数十年，拥有八本畅销电商书籍的作者的真情告白……

亲爱的朋友：

也许你现在拿着的是父母给你的血汗钱，也许是把你多年积攒的积蓄掏了出来，也许是你低声下气地找亲戚朋友借的钱……看过太多失败案例的我很能理解，当生意长时间无人问津，没有流量，没有成交的时候你会是什么心情。

你不想失败，你想立刻停止这种状态，但你又不知道如何解决问题。你可能在网上已经看了很多帖子，事实上，它们大部分都没用，甚至很多都是错误的。它们浪费了你大量的时间。现在互联网上的流量成本越来越高，搜索引擎的不确定因素也越来越多。

对于老的电商人来说也许已经发现了，在跨过 2015 年这道栏之后，生意开始一落千丈。大家都在诉苦，现在生意越来越难做了，装修设计都请了大牌，运营也增加了好几个人，怎么还是没有流量和销量呢？直通车设置的价格都已经是最高价了，每天钻展都花费成千上万元。但令人们匪夷所思的是，买客都去哪儿了？

日复一日，你会不断怀疑自己，每天都在焦虑中度过。你越发觉得没有激情，一分钟都不想再继续下去……

但是恭喜你，通过本书的学习，你已经迈向了成为拥有正确成功模式、潜力无穷的**智慧型电商人**的第一步。

你现在是不是已经很兴奋了？

在接下来的部分中，我们来看一个事实。现在淘宝已经全力向移动端倾斜，大量的 App 活动都做起来了，2015 年无线端的成交额将占到 70%，手机淘宝的流量销量就像疯了一样暴涨。而微商经过前两年的野蛮生长，现在也开始正规化，微店的慢慢崛起证明市场正逐步走向成熟。

达尔文说：“能够存活下来的物种，不是那些最强壮的种群，也不是那些智力最高的，而是那些对变化做出最积极反应的物种。”

积极改变自己，**移动互联网的新思维，新方法将拯救你的事业**。我们目前身处的这个科技时代变化很快，大家都必须加快脚步。你可以拥抱改变，也可以惧怕改变。没有什么更好的办法，你只能投身于未知，去**争取自己想要的未来**。

一旦阅读了本书之后，你就能完全了解在新时代粉丝经济下，移动电商营销的**本质、要义和核心价值**，洞悉未来移动互联网的发展方向和趋势。本书为那些摸索很久不得其法的电商提供了一个完美的、**系统有效的解决方案**。

移动时代手机淘宝，规则清零，玩法再一次变革。本书将披露最时尚、最前沿、最实战的玩赚手机淘宝**不为人知的核心秘密**。你将获得移动电商成功的所有内幕细节，涵盖了从手机店铺的**定位、构架、装修、日常运营到活动策划、引流、客户管理等所有常规内容**，从而帮你在移动互联网中，迅速建立系统化的生意，并且顺利打造标准化的营销流程和模板。

这些**颠覆式的营销理念和营销方法**，能够开阔你的视野，改变你思考问题的方式，并且能使你做到举一反三。以后遇到任何问题都可以思路清晰、方向一致地轻松处理，让你在这个全新的移动互联网世界中游刃有余地开展你的事业，在这个大浪淘沙的时期，成为极少数**剩者为王**的人。

在这一刻，我还要告诉你，很多网商犯的一个严重的错误就是，他们相信所谓的高投入高回报，开店就是不断地烧钱，而不愿意静下心来修炼内功。结果很快就搞得资金链断裂，不得不草草收场。

一个做传统企业的老板就一直信奉这样的道理。他线下做得还不错，但已经有了瓶颈，因此就想在网上打开新的市场。企业家的执行力是非常强的，有了想法就立即拿着几百万元冲进网商领域，想把品牌做大。和以往一样，还是到处烧钱做广告，做一锤子买卖。结果收效甚微，这样的高投入不到三个月就撑不下去了。

后来我给他建议，让他把线上和线下结合起来，同时做好老客户的维护、新客户的积累。经过一系列的调整后，他的生意奇迹般地发生了逆转。他现在已经拥有还在不断持续增长的上万名活跃粉丝客户，每天都在给他的生意创造价值和回报。

所以再次提醒你，我们做生意有且只有一个目标，那就是赚钱。如果有人让你砸钱，但又不保证效果，不能让消费者掏钱不断购买你的产品，那肯定是忽悠。

最后，不要读着这本书的时候口中感叹着“真的没想到，确实令我大开眼界，茅塞顿开”，然后放下书就拿起手机，玩起了“欢乐斗地主”。仅仅看到这些好方法不会增加你的收入。仅仅相信也不会让你的生意变得更好。

希望你真正地能够使用书中所揭示的这些经过长期实践验证过的技巧、经验和成交秘诀，体验信誉迅速上涨、支付宝金额不断翻番的快感。

不管你在移动互联网上卖的是什么产品，这本书一定能够帮助你实现你的目标。如果你有一天把你成功的一小部分归功于这本书，那么这也将是我的成功。

附言

互联网的变化是很快的，你可以加我微博（**木林 HM**），这里有本人每天的营销感悟，有最新的移动电商资讯、规则变化和行业动态。

你也可以加我自媒体微信公众号（**mulinwyx**）。

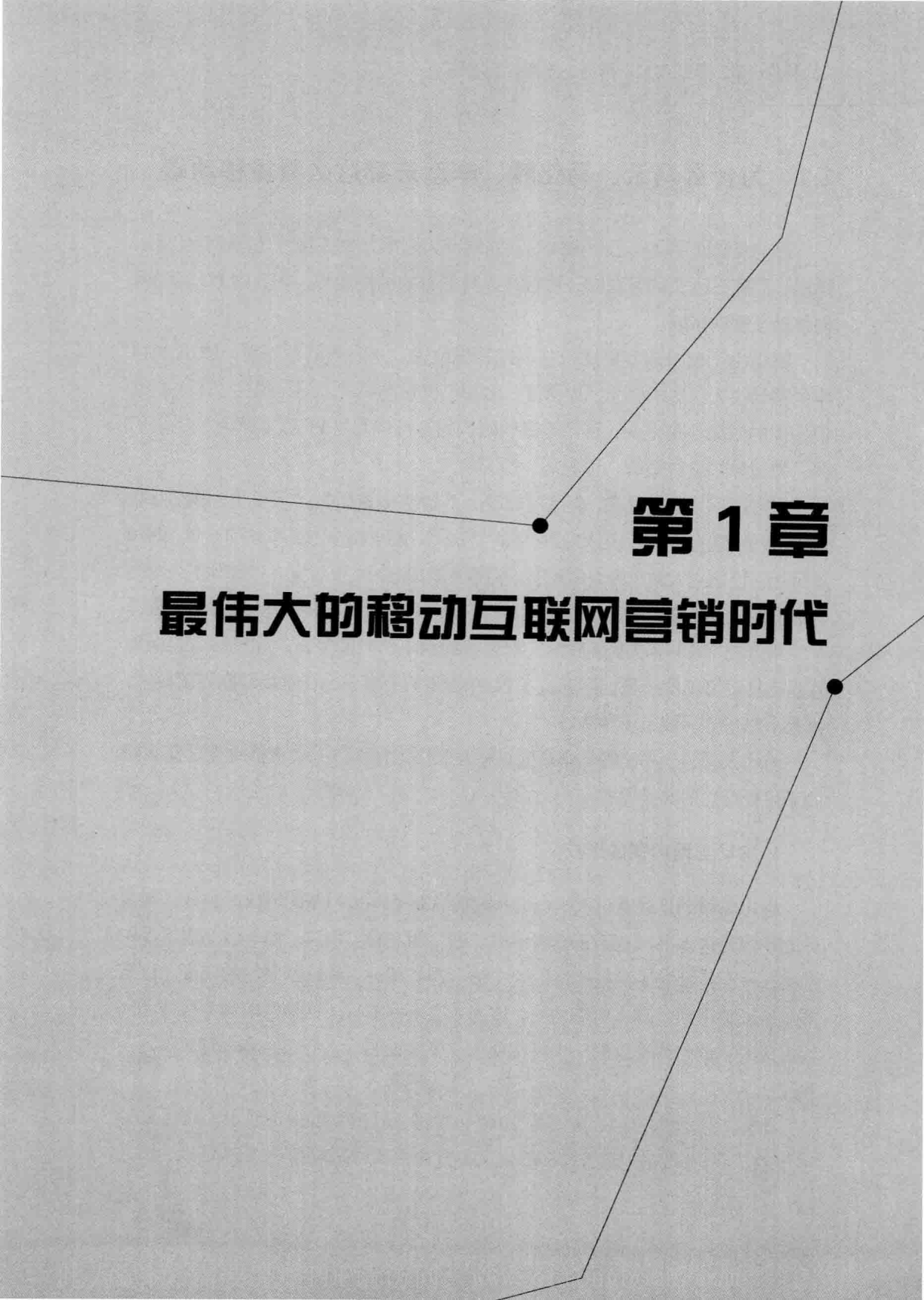
想交朋友，企图免费让我帮你解答各种创业营销头疼难题的也可以加个人微信号（**mulinyx**），我会为你提供合理的建议。这算是购买本书额外的赠品吧，因此只加本书读者。目前限定 **1 000** 个名额，超过人数就暂停加入，毕竟精力有限，我会亲自回复。

目录

第 1 章 最伟大的移动互联网营销时代	1
1.1 为什么马云、马化腾、李彦宏都这么看重移动端	2
1.2 移动互联网给网商带来了什么机遇和挑战	5
1.3 在移动互联网上成功必须具备的思维	8
1.4 教你“粉丝经济”下的成功秘诀	10
1.5 颠覆你旧有认识的无线移动端新兴市场	12
第 2 章 移动电商成功三部曲之初出茅庐	24
2.1 新无线淘宝和传统 PC 淘宝的区别	25
2.2 帮你直达消费者的全新升级	28
2.3 认识你未来每天要见的“情人”	33
2.4 5 分钟搞定无线手机淘宝基本装修	35
2.5 一个简单的设置立即大幅提高排名	40
2.6 无线端连接一切的成交基石	43
2.7 一键轻松提高商品曝光机会	50
2.8 如何提高一分不花的自然搜索流量	54
2.9 如何撰写催眠式宝贝详情	58

第3章 移动电商成功三部曲之独当一面	67
3.1 无线店铺高级美化装修倍增营销力	68
3.2 你不可不知的无线端店铺活动	76
3.3 如何在十五秒之内撰写吸金标题	81
3.4 如何获取符合无线搜索的白金关键词	84
3.5 怎样利用无线营销让你的业绩倍增	89
第4章 移动电商成功三部曲之称霸一方	105
4.1 你知道无线端和PC端的9个搜索差别吗	106
4.2 参透无线端淘宝搜索排名八大因素	107
4.3 揭露手机淘宝中的“潜规则”	110
4.4 手机淘宝SEO排名优化六大秘诀	111
4.5 一招迅速提升你的客户终身价值	114
4.6 让你的客户尖叫的魔法宝箱	125
4.7 手机淘宝店铺大数据营销	130
4.8 无线淘宝黄金运营宝典	137
第5章 你还在为没有流量犯愁吗	140
5.1 疯抢手机淘宝客户端首页流量	141
5.2 一步登天的流量暴增反应堆	146
5.3 瞬间引爆稳赚不赔的淘客流量	151
5.4 如何让你的无线直通车推广立竿见影	154
5.5 不能轻易使用的无线端流量巨人	158

第 6 章 抢占先机，抓住台风口上那只会飞的猪	161
6.1 你有远见你就立即使用它	162
6.2 微淘的使用秘诀	166
6.3 磁力吸粉大法，让你的无线端销量比暴增	175
6.4 5 个步骤一步步教你如何运营你的微淘账号	181
6.5 到你的“鱼群”常去的地方“钓鱼”	188
第 7 章 如何用微信提高重复购买让你的生意越做越轻松	193
7.1 你竟然忽略就在身边的巨大宝藏	194
7.2 给你一把守护“宝藏”的达摩剑	195
7.3 如何让你的客户回心转意重新喜欢你	197
7.4 粉丝迅速增长的 8 个特效方法	198
7.5 9 个“操纵”你的客户的秘诀	200
第 8 章 小小的微信也能撬动大大的市场	203
8.1 如何不花钱让你“名满天下”	204
8.2 如何让粉丝愉快地阅读你的微信内容	205
8.3 如何让你的微信朋友圈提升 400% 的赚钱能力	207
8.4 怎么霸占粉丝的空闲时间	209
8.5 怎样利用微信营销运营你的生意	211
8.6 如何利用微店提升微信 3 倍销售额	214

The background features several thin, dark lines that intersect and form a series of connected segments. Two of these segments have small black dots at their endpoints. One dot is located near the center-right, and the other is further down and to the right. The overall composition is minimalist and modern.

第1章

最伟大的移动互联网营销时代

1.1 为什么马云、马化腾、李彦宏都这么看重移动端

移动互联网现在早已是中国的互联网巨头们角力的新战场。包括阿里巴巴、腾讯、百度三巨头的互联网公司都在以其原有的黏性业务，加速由 PC 互联网向移动互联网移植。

腾讯由于起始速度更快目前占据领先地位。从公布的数据看，腾讯 2014 年的移动收入以 221 亿元领先百度，阿里巴巴排名第一。马化腾在中国企业家俱乐部的内部沙龙上说，移动互联网时代的运行规则与 PC 互联网时代完全不同，腾讯如果没有微信，可能是一场灾难。

马云随后才反应过来，但为时已晚。不禁也发出感慨：“天变了，移动互联网挑战前所未有。”马云也在公司内部“发令”，阿里将全力进军移动电商。2010 年阿里巴巴成立大淘宝无线事业部，统筹发展淘宝网、支付宝、口碑等子公司的无线业务。到今日，阿里巴巴的无线化在不断的调整优化过程中已经基本成型。

李彦宏 2014 年就明确表示，百度将用两年的时间来完成移动转型。而现在百度移动搜索的流量已经超过了 PC 端搜索的流量……在这场互联网革命中，谁都不愿意落后被市场淘汰。

为什么马云、马化腾、李彦宏这些互联网大佬都这么看重移动端，甚至提到了生死存亡的高度呢？

1. 移动上网习惯的形成

标志着移动互联网时代的全面来临的首要条件是习惯的形成。也许，现在你左手捧着这本书，右手正抓着手机“刷”朋友圈。也许，你一会儿放下手中的书，一会儿拿起手机抢购特价的 T 恤、连衣裙……移动互联网的出现，让智能手机延伸了眼、耳、口等功能，成为人类新的器官。这是目前这个科技和网络高度发达的时代造就的一个特殊现象。事实证明，人们已经越来越离不开手机了。

中国互联网信息中心发布的 2014 年中国互联网发展报告显示，截至 2014 年年底，我国网民规模已达 6.49 亿人，其中手机网民规模达 5.57 亿人，占总

网民数的 85.8%，手机和移动设备成为互联网的第一入口。中国不再是互联网时代，而是移动互联网时代。移动互联网其实是互联网的延伸，它突破了地域和时间的限制，能够随时随地提供我们各种需要。走在街头，使用手机浏览网络信息的“低头族”早已随处可见。人类在未来对移动互联网的依赖度将会不断逐年攀升。

2. 智能手机的全民普及

标志移动互联网的成熟的最重要的一点就是使用人数足够多，这样才形成一个庞大的市场。经过几年的手机市场的高速发展，由于 4G 网络建设的完善和智能手机的性价比越来越高，最初由功能机升级为智能机的 2G、3G 网络用户有了再次换机的动力。根据工信部旗下中国信息通信研究院发布的 2014 年国内手机市场研究报告显示，2014 年全年中国手机市场智能手机的出货量为 3.89 亿部，占手机总出货量 86%。其中 3G、4G 手机占智能手机总数的 85%。

中国 PC 市场装机总量目前不到 3 亿台，已经达到饱和。中国现在的手机用户大概有 7 亿~8 亿户，未来还会保持平稳增长，移动网民增速远超过整体网民增速，中国整体网民的增长已经由 PC 网民完全转移到移动网民的增长。到 2016 年所有手机都将会变成智能手机。可以看到，移动互联网的发展潜力是无穷的。

3. 市场规模的发展趋势

移动互联网也在潜移默化地改变着整个商业模式和市场环境。以前的沟通、交通、通信等各种各样的阻碍商业发展的障碍在移动互联网下，已经完全不是问题。2014 年中国移动互联网市场规模为 2 134.8 亿元，突破千亿元大关。移动互联网市场保持快速增长，同时未来仍然会保持高速增长，预计到 2018 年整体移动互联网市场规模将突破 1 万亿元大关。

在世界范围中，移动互联网的市场规模已经超过 7 000 亿美元。整个移动互联网行业的 3 年整体投资回报率达到 3 倍。丰厚的回报让风险投资公司、私募股权公司、银行和各大企业争相对移动互联网创业公司进行投资，仅在

2014 年全球移动互联网投资交易总额就达到了 1 200 亿美元。这不仅推动了移动行业的发展，还推动了整个科技市场的繁荣。

4. 4G 网络的全面铺开以及资费的降低

2014 年是 4G 网络的商用元年，经过了一年多的运营，2015 年中国的 4G 网络用户将突破 3 亿，将建成全球最大的 4G 网络，中国移动通信网络全面进入 4G 时代。

未来随着通信网络的不断成熟，用户将拥有更好的网络体验。每隔 10 年左右，移动网络都会有一次重大的更新换代。在 2020 年左右，无线运营商将有可能提供第五代（5G）网络。下载速度有望达到 1Gbps，并且 5G 网络将有可能实现真正的全球标准，人们将可以在世界任何地方使用自己的手机和移动网络，无须更换 SIM 卡。未来移动网络的发展将是超乎想象的，潜力无穷。而网络环境的高速改善也使未来更多移动互联网服务的产生成为可能，比如无人驾驶汽车等。

当然，现在吃饭、喝咖啡、理发等场所中，免费的 Wi-Fi 网络都已经无处不在。必备。

5. 移动支付的普及

2014 年，互联网最惹人关注的就是“打车大战”、“红包大战”，支付宝和微信的移动支付之争愈演愈烈。第三方移动支付行业在过去一年中继续高速增长，市场规模在 2014 年中增长了近 4 倍。PC 时代的领头羊支付宝截至 2014 年年底的市场份额超过了 80%，在激烈的竞争中依然一枝独秀。

随着网民向移动端迁移，支付场景不断普及，移动支付的高速发展时代逐渐来临。现在在打车、餐饮、商超、医疗、交通、金融等领域都在逐渐接受支付宝钱包等手机钱包的付款方式。在线下超市的争夺战中，支付宝钱包和微信支付两家纷纷使出补贴优惠杀手锏，不光是国内连锁超市争相接入服务，像家乐福这样的国际连锁巨头也赶上这一移动支付潮流。手机钱包越来越接近实体钱包的适用范围。

艾瑞咨询的报告显示，2014 年国内第三方移动支付市场交易规模达

59 924.7 亿元，同比上涨了 391.3%。而在 2015 年移动支付行业在我国小城镇和乡村地区的渗透率将会得到更快速的成长，潜力巨大。预计到 2018 年国内移动支付的交易规模有望超过 18 万亿元。有理由相信，在不远的将来，移动支付将逐步代替银行卡、现金成为新的主流支付工具。

从现在全球最聪明、最有钱的科技公司发布的财报中我们可以看出一个很深的教训，那就是：移动至关重要，重于一切。为什么目前全球业绩增长最强劲的国际性的大公司是苹果和 Facebook 呢？因为他们都有着最成功的移动战略。苹果几乎只手缔造了移动这一行业，是其他公司争相研究模仿的对象。而 Facebook 则创造了一件人们在移动设备上最想要做的事情。

三次科技革命有力地证明了技术从来就是推动社会变革的硬道理。而中国在移动互联网这场信息革命中，正走在世界的前列。在目前全球市值最高的十大互联网公司中，7 家来自美国，而剩下的都来自中国。现在欧洲互联网的衰落最重要的一个原因就在于欧洲没有强大的信息平台。世界互联网前 25 强中没有一家来自欧洲，而其中来自中美的数量对比正好是两国 GDP 之比为 6:14。以“BAT”（百度、阿里巴巴、腾讯）为首的中国互联网行业已经开始与美国相匹敌，基本形成了中美双头垄断的格局。

目前以移动互联网为增长龙头的中国互联网经济以 30% 的速度递增，这样的速度在全世界是绝无仅有的。据麦肯锡全球研究所的最新研究预测，到 2025 年互联网经济将在中国的 GDP 增长份额中占据 22%，移动互联网将让“中国经济奇迹”不断延续。中国的企业家未来要想在中国，甚至全世界站稳脚跟，就必须要有完整的移动战略和坚定的执行措施，不然很快就会被整个时代远远地甩在后面。

1.2 移动互联网给网商带来了什么机遇和挑战

根据艾瑞咨询的最新统计数据显示，2014 年中国移动购物市场交易规模为 9 297.1 亿元，年增长率达到了惊人的 239.3%。这对于网商来说，理解这些数据背后的动力至关重要。从世界范围来说，由于更广泛的联网设备的使用，更

大规模的在线人数，加上薄弱的工业经济基础使得移动互联网在中国更具有颠覆性。这意味着时代已经变了，人们现在正面临着一个巨大的商业变局，传统的网络购物正迅速被移动购物取代，越来越多的传统网商逐渐转型为移动电商。

仅仅就在几年前，互联网行业全面迅速地改变了金融、旅游、医疗、教育、家电、娱乐等几乎每一个传统领域。当年热销的电视机可能是索尼、LG 或长虹。现如今，人们会用乐视或小米等互联网电视来取代它们。而移动互联网时代的来临又给了网商一个绝好的机会。因为无论显示屏幕的大小如何，移动互联网只是传统互联网的延伸，任何形式的产品也都同样可以向移动互联网终端上靠拢。

根据百度 2015 年对外发布的《2015 移动互联网发展趋势报告》显示，在目前的移动互联格局中，体现着用户实时在网、生活服务需求旺盛、付费意愿更高等特征。这充分说明了移动化对网商的巨大机遇。

在 2014 年移动购物市场的企业份额中，阿里无线、手机京东、手机唯品会占据前三。对中国在线零售业巨头阿里巴巴来说，无线端确实在发生着非常本质的变化。阿里无线通过不断把 PC 端流量导入手机淘宝，硬是把份额做到了 86.2%。手机淘宝也是国内最大的移动端电子商务平台，致力于打造让所有人“随时随地、想淘就淘”的便捷购物新体验。2014 年它的交易量还仅占淘宝总交易量的 20%，而 2015 年以来就瞬间达到 50% 左右，预计 2015 年年底占比能够达到 70%，这成长速度是跳跃级的。阿里巴巴集团将移动端消费定为 2015 年的主攻方向之一，不仅调动手机天猫、手机淘宝、支付宝钱包、淘点点全面发力，还动员了微博、UC 浏览器、高德地图、优酷等移动平台力量。

京东创始人刘强东也认为移动购物是未来趋势，所以他们联手腾讯，以手机京东 App、微信购物、手机 QQ 购物、微店等全面布局移动端，目前也把份额做到了 4.2%。剩下的唯品会、苏宁易购、聚美优品、1 号店、国美在线、亚马逊、当当等也纷纷发力移动端，连接人与服务的移动端已成为各大电商大佬的新战场。

根据艾瑞咨询的统计显示，移动电商的市场规模预计将会在 2016 年前占

到网上零售市场的一半以上，达到 2.8 万亿元。移动端将很快就会成为人们购买商品和服务的最重要的平台，并且这个趋势不可逆。

政府目前对网商的实际支持也是显而易见的。面对互联网行业对传统经济领域的搅动，中国领导层采取了鼓励创新、优化治理和战略扶持的态度，为网络经济创造了良好的生态环境。在 2015 年 3 月的第 12 届全国人民代表大会上，李克强总理宣布了“互联网+”战略。这使得网络零售业将在未来几年创造近 300 万个高技能岗位，科技产业将成为国家经济增长的下一个引擎。摩根士丹利亚洲区前主席 Stephen Roach 称，像移动电商这样的新技术的兴起才能真正加快中国经济转型，成为国内消费驱动的以第三产业为主的大国。

移动电商将取代中国落后低效的实体零售行业，彻底拉动中国消费者的消费。由于移动互联网的普及，三四线城市网购群体迅速崛起，麦肯锡的研究发现，尽管平均收入较低，四线城市的消费者在线上购物上的花销和那些二三线城市的消费者差不多。预计到 2020 年，网上购物将让中国个人消费量增加近 7%。

现在国家在号召大众创业，为小微企业减负等中央政策密集出台。按照中国互联网的发展速度，未来三年，所有的商业逻辑都将摧毁重建，所有的传统企业都将从头再来。在这个归零的过程中，一个前所未有的机遇就摆在所有人的面前。而这对看到了商机、准备和正在无线化的网商来说，是否意味着没有任何挑战呢？

事实上，现在的全球移动转型毕竟还处于比较早期的阶段，对于一个高速成长的领域，你需要不断地学习，不断地调整策略。雷军被誉为在中国最懂互联网的人，他曾经说过：“以前在金山的时候，做战略规划，都是做三年规划，而现在互联网企业只能做 3 个月规划，还要随时看，随时调整，公司的反应速度要特别快。”现在的这个移动互联网时代正处于剧烈变化的时期，你一个不小心就可能会犯致命的失误，导致不可收拾的局面，被强敌环视的其他敌人吞噬掉。大公司很可能会被小公司打败。一个小小的创意也会改变整个互联网格局。

现在的移动互联网就是一个快鱼吃慢鱼的时代，移动互联网的产品具有极强的马太效应且绝大部分都是免费的，这造成的结果是先发者的优势非常明显，