



一本解决**引流、涨粉、运营、推广、营销痛点**的实战大全！
实现**流量倍增、排名提升、精准营销、成交率**大涨的**宝典**！



海天电商金融研究中心/编著

微商·微信·微店·朋友圈· 自媒体·微营销一本通

图文结合,全程实战操作

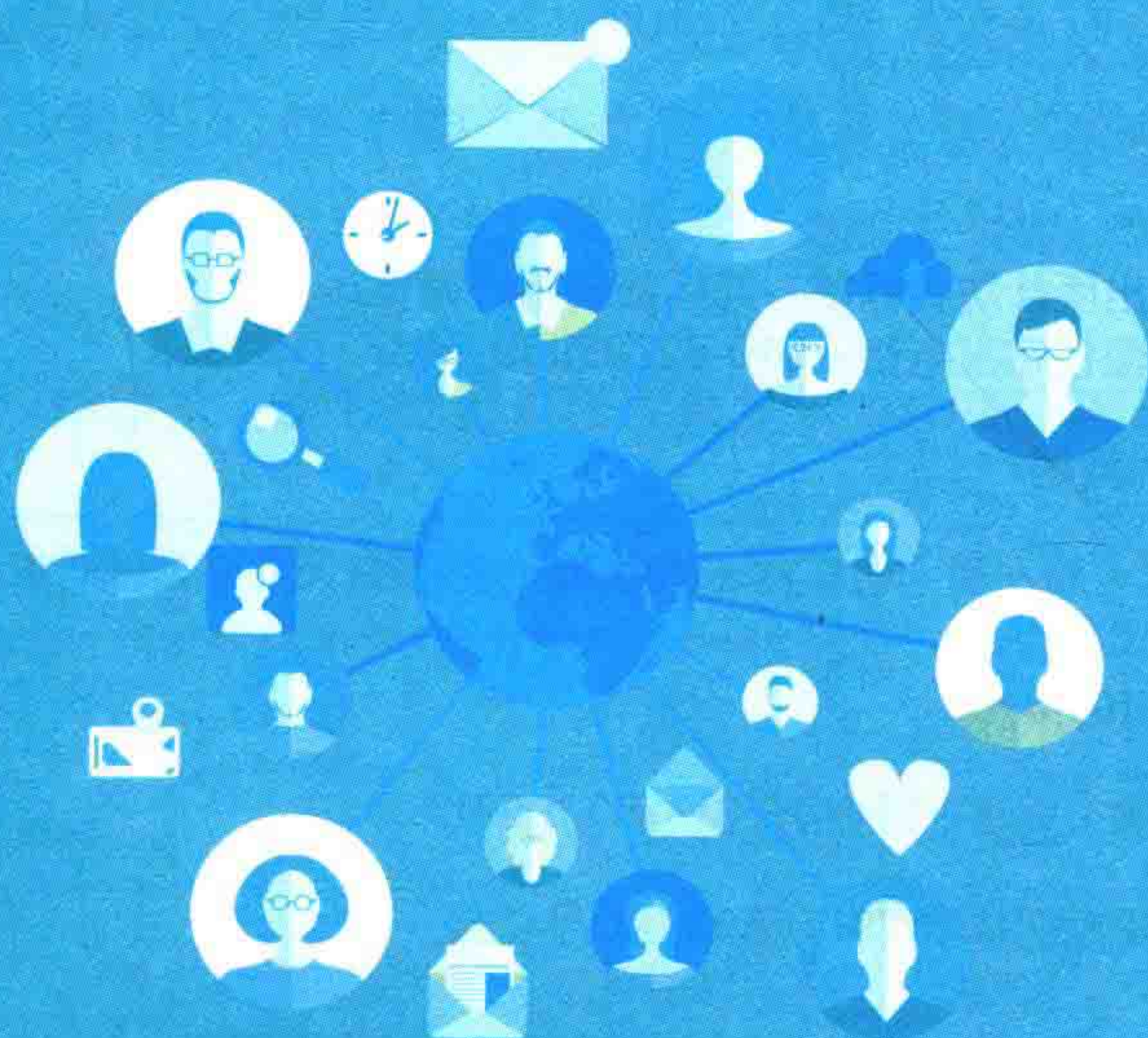
笔者亲身实测,深入全微营销前线,通过“图文+步骤”的方式,详解运营的实战操作。

干货技巧分享

总结众多微营销人士的干货、经验,分享引入人流、稳固人流、内容运营等技巧,现学现用。



清华大学出版社



微商·微信·微店·朋友圈· 自媒体·微营销一本通

海天电商金
融研究中心/编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

为什么别人做微商成功赚钱而您却失败？为什么别人的微信火爆而您的默默无闻？

为什么别人的微店日进斗金而您的无人问津？为什么别人的朋友圈生意火热而您却被人拉入黑名单？为什么别人的自媒体越做越值钱而您的却停滞不前？

以上问题的共同痛点在于是否有流量。本书紧扣“营销推广”这一核心，精心讲解200多种引流推广方法和200多个营销要点技巧，这些方法都是可以融会贯通、举一反三使用的，从而打通微商、微信、微店、朋友圈、自媒体、微营销的难点，一通百通。

本书是一本微商、微店、微信、朋友圈、自媒体的微营销实战大全，适用于需要吸粉、引流、宣传、推广的个人、商家和企业等用户，以及对微营销感兴趣的人士。

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

微商·微信·微店·朋友圈·自媒体·微营销一本通/海天电商金融研究中心编著. —北京：清华大学出版社，2017

ISBN 978-7-302-46103-6

I. ①微… II. ①海… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第006092号

责任编辑：杨作梅 孟 攀

封面设计：杨玉兰

责任校对：张彦彬

责任印制：杨 艳

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：北京亿浓世纪彩色印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm

印 张：16.75

字 数：332千字

版 次：2017年2月第1版

印 次：2017年2月第1次印刷

印 数：1~3000

定 价：59.80元

产品编号：071706-01

前言

目前，市场上写微营销推广之类的书众多，但是却极少有将微商、微店、微信、朋友圈、自媒体几种微营销结合于一体的书。但实际上，不论是微商、微店、微信，还是朋友圈、自媒体、微营销，它们都有着共同的痛点，即存在流量、排名、营销和成交率的问题，因此，本书从垂直的角度，深入剖析，解决引流、成交的痒点和痛点！

本书理论与实操相结合，从横向工具线和纵向技巧线两方面全面解析微营销相关内容，帮助读者快速引爆流量，提升排名、精准营销。书中内容图解如下。



本书由海天电商金融研究中心编著，参与编写的人员有罗洋、刘胜璋、刘向东、刘松异、刘伟、卢博、周旭阳、袁淑敏、谭中阳、杨端阳、李四华、王力建、柏承能、刘桂花、柏松、谭贤、谭俊杰、徐茜、刘嫔、苏高、柏慧，在此表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评、指正，联系微信号：157075539。

编者

目录

第 1 章 微商赚钱营销有术1

1.1 微商的运营引流技巧.....2
1.1.1 QQ 引流, 最熟悉法2
1.1.2 微博引流, 用户口碑.....3
1.1.3 百度引流, 操作简单.....4
1.1.4 阿里引流, 最隐蔽法.....5
1.1.5 论坛引流, 好处多多.....5
1.1.6 短视频法, 新兴引流.....7
1.1.7 邮件引流, 严密细心.....8
1.1.8 用 @ 引流, 准确直接.....9
1.1.9 电子书法, 意外引流.....9
1.1.10 电台引流, 声音引流.....10
1.1.11 沙龙引流, 志趣相投.....10
1.1.12 培训引流, 付费参与.....10
1.1.13 门店经营, 线下引流.....11
1.2 微商的多种推广技巧.....12
1.2.1 扫码推广, 广泛吸睛.....12
1.2.2 传单推广, 速度散发.....13
1.2.3 外卖宣传, 顺带推广.....14
1.2.4 口袋直通车, 高端推广.....14
1.2.5 分成推广, 营销工具.....15
1.2.6 自我推荐, 勇往直前.....16
1.3 微商的内容营销技巧.....17
1.3.1 对内对外, 营销技巧.....17
1.3.2 软文传播, 独特优势.....17
1.3.3 软文撰写, 内容为王.....19

1.3.4 多样标题, 瞄准关键.....19
1.3.5 精彩开篇, 形式技巧.....21
1.3.6 行文布局, 多方招式.....22
1.3.7 结束有法, 收尾技巧.....24
1.4 微商的客户营销技巧.....24
1.4.1 陌生人市场, 扩大商队.....25
1.4.2 客户维护, 巩固忠诚.....27
1.4.3 客户反馈, 积极建议.....28
1.4.4 客户投诉, 处理技巧.....29
1.4.5 客户差评, 处理技巧.....30
1.4.6 抓紧客户, 端正态度.....32
1.4.7 潜在客户, 寻找技巧.....33
1.4.8 客户痛点, 营销技巧.....34
1.5 微商的团队营销技巧.....34
1.5.1 吸引代理, 品牌技巧.....34
1.5.2 选择产品, 注意事项.....36
1.5.3 专业代理, 培训技巧.....38
1.5.4 代理团队, 管理技巧.....40

第 2 章 微信快速引爆人流43

2.1 如何有效吸引粉丝.....44
2.1.1 确定人群, 粉丝定位.....44
2.1.2 内容销售, 吸引粉丝.....44
2.1.3 强大功能, 个性定制.....45
2.1.4 动脑推广, 扩大群体.....46
2.2 微信公众号如何运营.....46



2.2.1	运营计划, 稳健开头	47
2.2.2	活动策划, 营销技巧	47
2.2.3	特色账号, 多样选择	50
2.2.4	VIP 客户, 会员特权	56
2.2.5	必要认证, 匹配查找	57
2.2.6	运营技巧, 多多益善	57
2.3	个人微信涨粉方法	58
2.3.1	导入绑定, 加入好友	58
2.3.2	漂摇漂摇, 陌生受众	61
2.3.3	附近的人, 近身招呼	63
2.3.4	文案推广, 增粉技巧	65
2.3.5	资源诱导, 搜寻吸粉	66
2.3.6	续集电视, 热榜吸粉	66
2.3.7	LBS 推广, 精确搜粉	67
2.3.8	微信平台, 聚集粉丝	68
2.3.9	BBS 运行, 优势引粉	70
2.3.10	设备推广, 硬件吸粉	72
2.4	如何引流进行互动	73
2.4.1	语音回复, 亲切互动	74
2.4.2	群发回复, 通用互动	74
2.4.3	自动回复, 快捷互动	76
2.4.4	微信调查, 会议互动	78
2.4.5	开放平台, 汇集互动	79
2.4.6	内容维护, 交流互动	79
2.4.7	栏目设置, 规划互动	80
2.4.8	运营招式, 解决问题	80
2.5	微信营销的成功案例	82
2.5.1	个人营销, 成功案例	82
2.5.2	企业营销, 成功案例	86

第 3 章 使微店的销量快速增加91

3.1	宝贝的精准定位	92
-----	---------------	----

3.1.1	微店入门, 找准节奏	92
3.1.2	选择商品, 合适销售	92
3.1.3	美妆产品, 广泛销售	93
3.1.4	服装产品, 高质销售	94
3.1.5	配饰产品, 品类销售	96
3.1.6	箱包产品, 发展销售	97
3.1.7	零食产品, 爱好销售	98
3.2	销量暴增的货道	99
3.2.1	批发市场, 便宜有道	99
3.2.2	厂家货源, 质量保障	100
3.2.3	外贸尾单, 高档销售	100
3.2.4	打折商品, 合算销售	101
3.2.5	库存商品, 错位经营	101
3.2.6	清仓商品, 谨慎进货	103
3.2.7	二手商品, 适合散户	104
3.2.8	阿里货道, 平台进货	104
3.2.9	进货防骗, 注意小心	104
3.3	五星完美关注度	105
3.3.1	店名设计, 先声夺人	105
3.3.2	店铺图标, 在线制作	106
3.3.3	设置公告, 营造氛围	107
3.3.4	设置微信号, 拓宽渠道	108
3.3.5	设计店招, 美化传达	109
3.3.6	完善店铺, 基础设置	111
3.4	抓住客户的秘诀	115
3.4.1	买家类型, 应用方法	115
3.4.2	买家心理, 应对策略	120
3.4.3	消除顾虑, 有力方法	122
3.4.4	购买欲望, 激发技巧	124
3.5	满意的服务态度	126
3.5.1	沟通技巧, 拉近距离	127
3.5.2	发货技巧, 保障权益	129



3.5.3	打包技巧, 细致认真	131
-------	------------------	-----

第 4 章 朋友圈财源滚滚来 135

4.1	新手玩转朋友圈	136
4.1.1	基本设置, 扎实功底	136
4.1.2	客户管理, 注重细节	139
4.1.3	扫描二维码, 加速引流	142
4.1.4	个人形象, 提升好感	142
4.1.5	品牌形象, 加速生长	143
4.1.6	故事理念, 真实买卖	144
4.2	引流就是多到爆	145
4.2.1	红包加友, 诱惑引流	145
4.2.2	主动加友, 积极引流	145
4.2.3	雷达加友, 集中引流	146
4.2.4	照片标签, 直观引流	147
4.2.5	人际共享, 特殊引流	148
4.2.6	掷丢骰子, 趣味引流	148
4.2.7	求签测试, 新兴引流	149
4.2.8	百度知道, 问答引流	150
4.2.9	百度热词, 效应引流	151
4.2.10	图片水印, 独立引流	152
4.2.11	线下种类, 活动引流	153
4.2.12	看实体店, 面对引流	154
4.2.13	个人名片, 设计引流	155
4.3	多种技巧留住客户	155
4.3.1	设出问题, 引导用户	155
4.3.2	制造紧缺, 推动热销	156
4.3.3	提高多选, 提升营销	158
4.3.4	激发购欲, 满足需求	158
4.3.5	消除顾虑, 达到目标	160
4.3.6	维护心理, 从众效应	161
4.3.7	应对拒绝, 从容有效	164

4.3.8	自信坚持, 最是关键	166
4.3.9	稳固关系, 不缺人流	168
4.4	朋友圈利用推广	170
4.4.1	标题玩法, 吸引推广	170
4.4.2	打造形式, 直白推广	171
4.4.3	口碑软文, 互传推广	171
4.4.4	晒单吸引, 真实推广	172
4.4.5	倾听心声, 核心推广	172
4.4.6	明星影响, 效应推广	173
4.4.7	把握时间, 黄金推广	173
4.5	四大不可触碰的误区	174
4.5.1	卖家选择, 矛盾心理	174
4.5.2	推销营销, 请勿混淆	175
4.5.3	拼命加粉, 错误手段	175
4.5.4	忽视质量, 低满意度	176

第 5 章 自媒体实现名利双收 179

5.1	“钱”途无限的自媒体	180
5.1.1	第五媒体, 飞速发展	180
5.1.2	零销产品, 创业利器	180
5.1.3	媒体大咖, 惊人收益	181
5.2	自媒体的玩转技巧	182
5.2.1	明确定位, 首要发展	182
5.2.2	可靠平台, 选择技巧	183
5.2.3	建立人脉, 关系技巧	184
5.2.4	推广运营, 执行技巧	185
5.2.5	严格细致, 良好态度	186
5.2.6	赋正能量, 传播技巧	187
5.2.7	乐于分享, 拉近距离	187
5.2.8	惹人喜爱, 加分升级	188
5.3	平台门户推广技巧	189
5.3.1	腾讯 QQ, 持久推广	189



5.3.2	微信公众号, 个体推广	191
5.3.3	新浪微博, 热搜推广	193
5.3.4	新浪门户, 咨询推广	193
5.3.5	网易门户, 评论推广	194
5.4	粉丝推广技巧	195
5.4.1	定位客群, 精准推广	195
5.4.2	抓住痛点, 促成交易	196
5.4.3	活动气氛, 活跃积粉	196
5.4.4	线下交流, 打造铁粉	197
5.4.5	核心人圈, 变推销员	199
5.4.6	提供发言, 主人翁感	199
5.4.7	创造话题, 引领分享	200
5.5	内容推广技巧	201
5.5.1	文字分段, 整齐明了	201
5.5.2	妥善排版, 标题技巧	201
5.5.3	感性理性, 差异分配	202
5.5.4	精美图片, 引人注目	203
5.5.5	精简篇幅, 保证耐心	203
5.5.6	恰当留白, 张弛有度	204
5.5.7	音频吸引, 快捷方便	204
5.5.8	视频制作, 丰富感官	205
5.5.9	新鲜题材, 勾人眼球	205
5.5.10	社会内容, 反映生活	207
5.5.11	阅读价值, 加强信任	207
5.5.12	网络风格, 通俗易懂	208
5.6	成为自媒体达人的技巧	209
5.6.1	风格定位, 准确起步	209
5.6.2	加强修养, 重中之重	210
5.6.3	借势炒作, 运营技巧	213
5.6.4	商业赞助, 运营技巧	216
5.6.5	商业游戏, 运营技巧	217

第6章 微营销的黄金利器219

6.1	口碑微营销	220
6.1.1	口碑营销, 入门知识	220
6.1.2	口碑效应, 引发策略	222
6.1.3	移动口碑, 营销步骤	224
6.1.4	案例分析, 美团营销	225
6.2	病毒微营销	226
6.2.1	了解含义, 特点营销	226
6.2.2	核心要素, 技巧结合	228
6.2.3	遵循规律, 营销步骤	229
6.2.4	打造内容, 有效推广	231
6.2.5	案例分析, 创意乐事	231
6.3	事件微营销	233
6.3.1	事件要点, 策划技巧	234
6.3.2	运作技巧, 多种策略	235
6.3.3	营销方法, 具体操作	238
6.3.4	案例分析, 冰桶挑战	241
6.4	二维码微营销	241
6.4.1	知己知彼, 价值营销	241
6.4.2	重点掌握, 营销技巧	242
6.4.3	案例分析, 新颖营销	245
6.5	微视频营销	247
6.5.1	标题内容, 合力推广	247
6.5.2	平台首页, 放置方法	248
6.5.3	弹幕功能, 互动营销	249
6.5.4	创意营销, 入手技巧	250
6.5.5	广告吸引, 放置技巧	251
6.5.6	两大平台, 推广技巧	253
6.5.7	案例分析, 经典营销	255

第1章

微商赚钱营销有术

学 前 提 示

日渐强大的微商行业，让这个时代发生了变化，无论是男的女的、老的少的、丑的美的，只要是想赚钱的人大多考虑去做微商，让越来越多的人赚钱不再是遥不可及的梦。

本章主要向读者介绍微商如何营销、如何赚更多的钱、如何赢得他人羡慕的眼光。

- 微商的运营引流技巧
- 微商的多种推广技巧
- 微商的内容营销技巧
- 微商的客户营销技巧
- 微商的团队营销技巧



1.1 微商的运营引流技巧

流量又叫人气访问量，是任何一项事业发展的前提，更是微商发展的重要条件。高流量指标体现的不仅是商品超高的人气，还是宝贝好销售的前提。本节将向读者详细介绍微商运营的引流技巧，让每一位微商都能更快、更好地发展。

1.1.1 QQ 引流，最熟悉法

无论是从资源、底蕴还是从用户群体来说，QQ 作为最早的网络通信平台，毋庸置疑，其各个方面都是优秀的，其中 QQ 个性签名、QQ 群、QQ 空间、QQ 兴趣部落都是微商引流的良地。如图 1-1 所示为 QQ 平台引流方法。



图 1-1 QQ 平台引流方法类型

下面具体介绍 QQ 个性签名引流和 QQ 群引流的技巧。

(1) 其实对于 QQ 引流来说，非常关键的点就是要让别人相信你。在这个虚拟的网络中，只有信任才会让你有更好的引流效果。

QQ 个性签名引流就是修改“个人签名”的内容，如宣传微店，就可以把你的微店生活、开微店的感受，用一句简短的话描述出来，或者直接将微店的网址放上去，如图 1-2 所示。



图 1-2 修改“个人签名”的内容

(2) QQ 群引流就是利用里面的功能模块进行微商的宣传和交友，具体包括以下几个方面。

- “群公告”：群主或者群管理员发布的本群规则、群内通知或重要事情；
- “群文件”：每位群成员都可上传自己想要分享的文档和图片等；
- “群相册”：在群内上传的照片都会保存在群相册里；
- “群话题”：每位群成员都可发送自己想谈论的话题，吸引别人的注意；
- “群日历”：接受群体的祝福吧！群成员的生日都会有所记录，并且会进行提醒；
- “群投票”：每位群成员可以发布投票；
- “群链接”：聊天中分享的链接会自动保存在这里；
- “更多”：这里有更多的群应用，可以任意添加自己喜欢的应用。

现在 QQ 群进行了热门分类，微商可以通过查找同类群的方式，加入群聊进行引流。进群先不要急着引流，在群里多聊天、签到，制造群话题，提高活跃度，与群友们熟悉之后还可以互加好友，然后适当地发布广告引流。

例如，在美食群里，可以发布一段关于食品的内容：“姐妹们，我今天关注了一个公众号，里面是关于如何制作各种各样的新奇食品的内容，感兴趣的和我一起去试做吧。”

1.1.2 微博引流，用户口碑

目前，微博的用户数量已经能以亿来进行计算，很多用户都有每天浏览微博



的习惯，微博也是最具有明星效应的一个平台。微商需以微博为媒体，在最短的时间内以 140 字左右的文字将产品信息分享传播出去。但只有通过一定的技巧让用户关注、分享微博，才能让更多的人了解微商及其产品，进而提高微商的成交量。微博平台引流就是提高粉丝量，需要掌握以下技巧。

- 多更新微博，内容主要是关于微商产品，关于自己的生活；
- 坚持原创，拥有自己的风格，用心吸引别人的关注；
- 多组织活动、创造话题，使粉丝高度关注，提升微博传播力；
- 重视粉丝互动，积极回复、点赞、转发、评论粉丝的信息，增强与粉丝之间的联系；
- 向知名微博积极投稿，推荐自己，抓住推广的机会。

1.1.3 百度引流，操作简单

每次遇到什么疑难问题，是不是第一个就想到“度娘”？百度已经融进我们的生活，用百度平台引流是微商不可错过的选择。如果受众能在百度平台上找到微商的相关信息，微商就等于获得了流量入口。

在百度平台引流的方法中，百度贴吧引流是应用最广泛和最简单的微商引流方法。它是一个以兴趣为主题，聚合了不同地区的人的意见、想法和经验的互动交流平台。具体操作技巧，如图 1-3 所示。



图 1-3 百度贴吧引流技巧



1.1.4 阿里引流，最隐蔽法

在阿里的平台上做微商的引流还是要尽量隐蔽的，毕竟阿里和腾讯是竞争对手，在阿里平台上推广容易被封，所以用对方法很重要。

淘宝是时下最热的购物方式，也是最早改变了人们购物习惯的方式。如图 1-4 所示为淘宝的引流技巧。

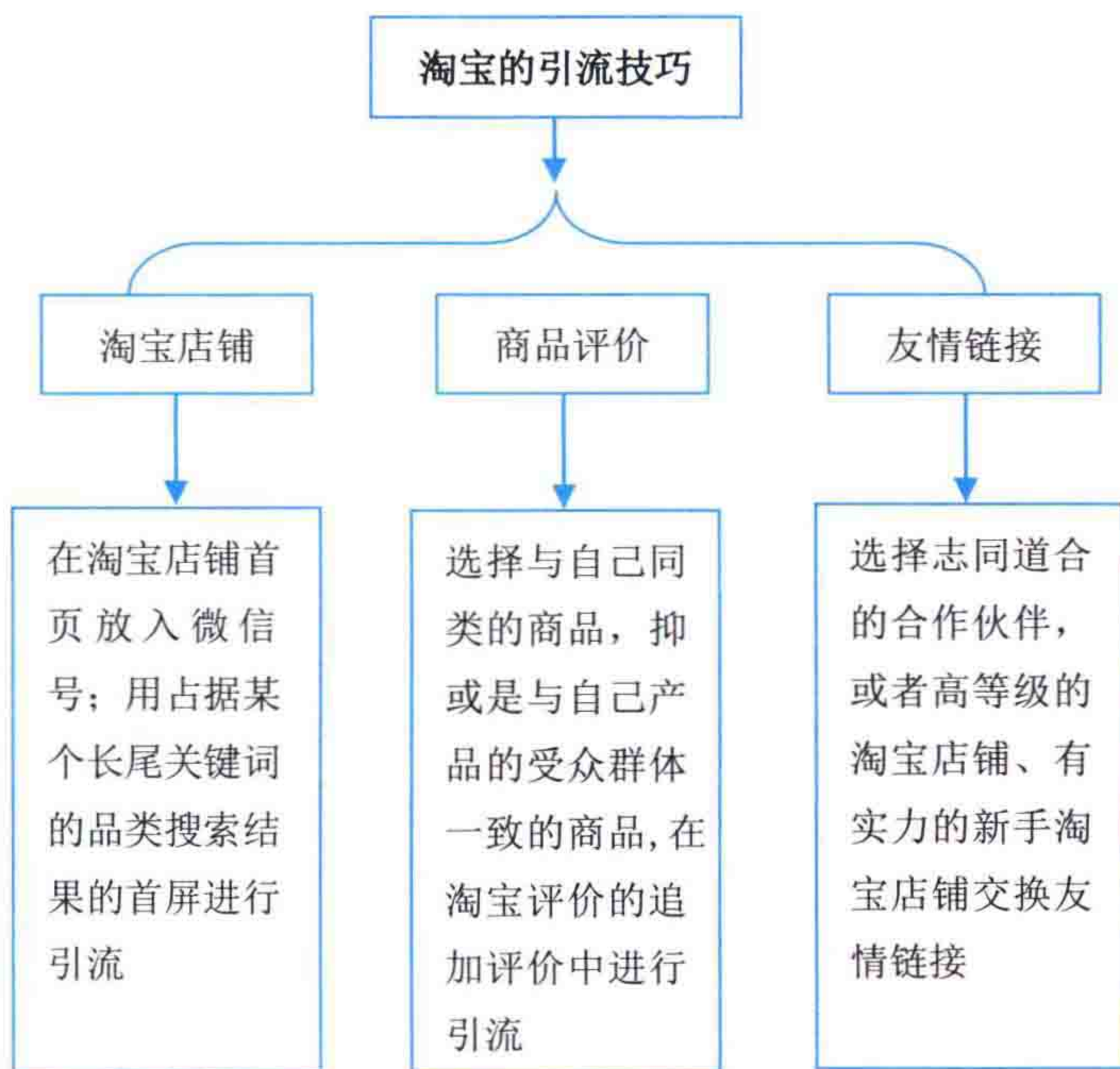


图 1-4 淘宝的引流技巧

1.1.5 论坛引流，好处多多

论坛是社交网络中最大的公共平台，例如，众所周知的天涯、豆瓣、猫扑，这些论坛都可以直接进行引流，只要论坛的互动能够深得受众的心，就能创造良好的参与感，从而带来更多直接的受众。

论坛引流的好处在于：

- 不需要高额的广告费用；
- 能够形成一种购买感染潮；
- 产生潜移默化的作用。



在选择论坛时，需要注意以下几个问题，如图 1-5 所示。

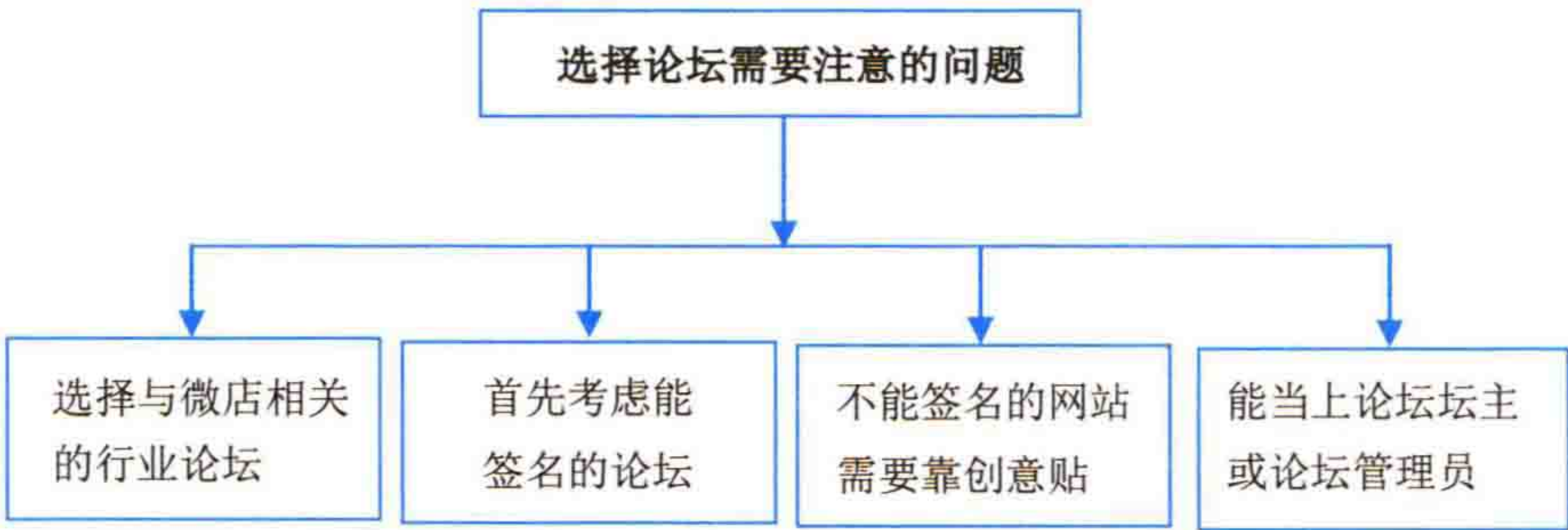


图 1-5 选择论坛需要注意的问题

论坛引流的技术主要包括以下 3 个方面。

1. 注册

注册是所有步骤的第一步，也是通过审核的关键之处。下面是注册的一些技巧。

- 注册一个用户名，最好和微店有相关性。
- 尽可能完善资料，保证高信誉度。
- 用自己的真实照片、产品图片或者能够吸引别人眼球的图片做头像。

2. 积分

下面介绍几种实用简单的积分技巧。

- 了解积分规则，了解赢得更多积分的方法。
- 了解注册后会员的权限及在论坛中的权利。
- 了解论坛的管理员、版主信息以及论坛的侧重方面，做“精”的帖子。
- 论坛的主题一定要与热门话题结合，能引起争议就更好了，这样参与的人更多，起到的引流作用也会更好。

3. 经验

吸取别人的经验可以使自己成功，如下所示。

- 刚注册的用户不能在帖子里发链接。
- 刚进论坛不要发广告，会被禁言。
- 刚进论坛先到处回复一下别人的帖子，可以积分。
- 一个论坛里面可以注册多个账号。

- 不要回复被删除或者屏蔽的帖子。
- 如果账号积分太多就去注册一个小号，避免出错被站长封杀。

1.1.6 短视频法，新兴引流

短视频引流是一种新兴引流方式，在微商引流中用得比较多，如图 1-6 所示。

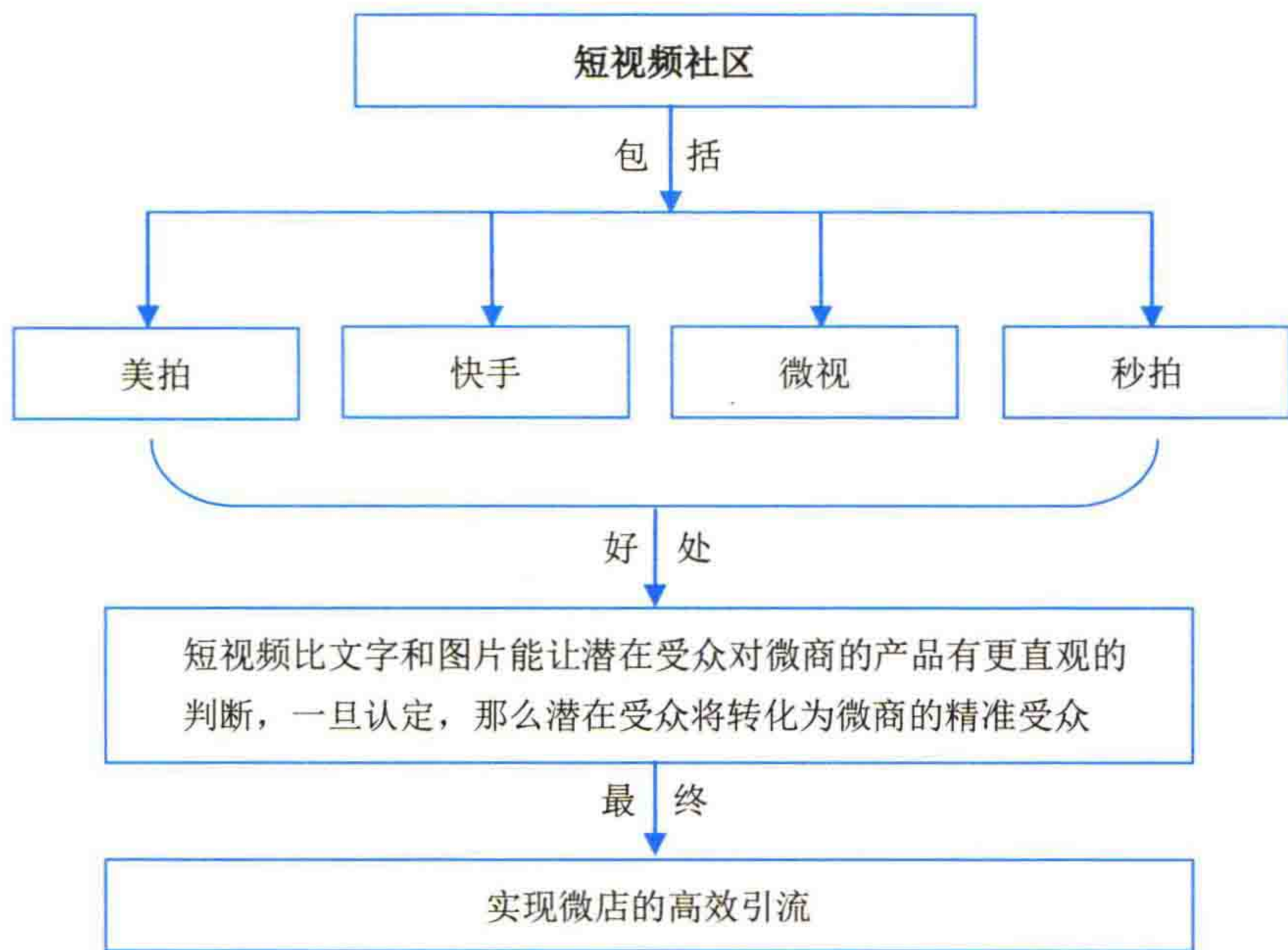


图 1-6 短视频的介绍

下面以微视为例，介绍短视频的引流操作，如图 1-7 所示。

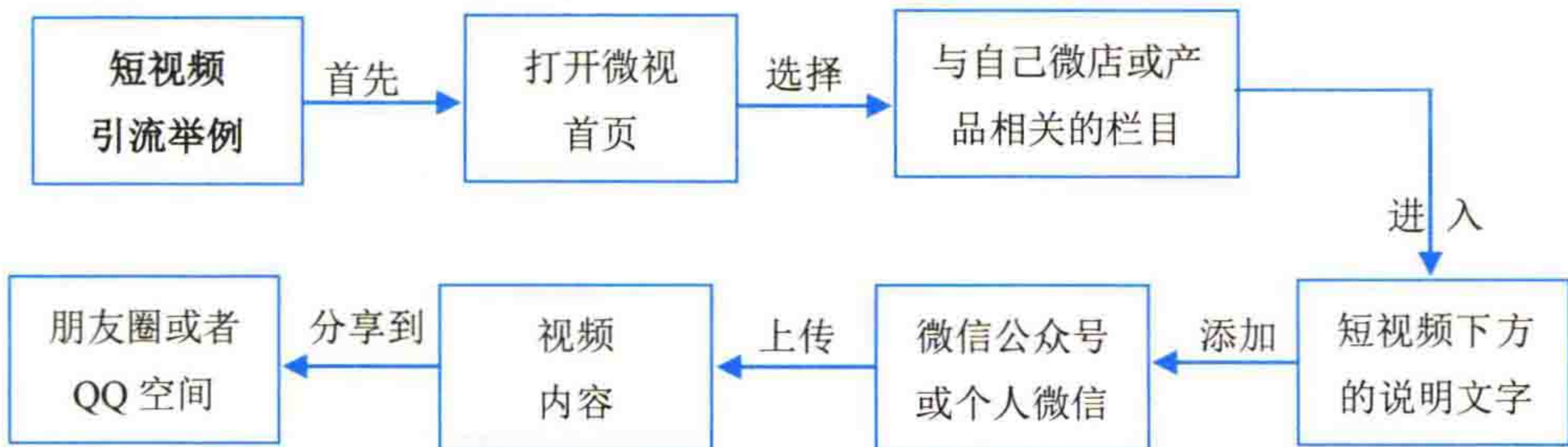


图 1-7 短视频引流操作流程

短视频引流需要注意以下几个细节。

- 根据自己的喜好在视频上添加主题、配乐、水印、滤镜等，用心地去制



作一个视频；

- 关于视频的介绍，一定要重视视频描述话语的撰写，不仅要添加个人信息，还要加上标签，为的是更精准地找到受众群体；
- 视频上传成功后，可以有选择性地分享到朋友圈和 QQ 空间，不要所有的上传视频都分享，造成刷屏的现象。

1.1.7 邮件引流，严密细心

每个人都有属于自己的邮箱，可能不经常用，但是只要一来信息，绝对会去查看。微商应该利用好邮箱这个通信工具来获得更多人流。

邮件引流的类型分为欢迎邮件、库存邮件、关怀邮件等。

1. 欢迎邮件

欢迎邮件指给所有新加微信或微信公众号、QQ 号的客户以及朋友发送表示欢迎的邮件，除了正面写明欢迎客户的加入行为外，还应该恰当加入新客户的特惠或专属活动内容，给新客户一些有价值的东西，表现出你对他的重视和尊敬，让客户更加认可你。

2. 库存邮件

库存邮件指微商在售卖产品的过程中，出现产品的库存不足或者补货产品到货、新进了其他产品时，用来通知客户的邮件。

通常，客户在准备购买一件中意产品却出现缺货情况时，会感到沮丧或不开心，但是如果能够提前发出库存通知邮件和到货提醒邮件，就能很好地解决这个问题。对于新进的产品，也能更好地销售出去。

3. 关怀邮件

关怀邮件指微商在一些特别的日子，给客户送去关怀慰问的邮件。“客户是上帝”这句话充分地表明了这一点的重要性。以下是关怀邮件的几个发送技巧。

(1) 客户生日的时候。可以发送一份有关生日祝福的卡片或明信片，寄去你最诚挚的祝福。除祝福话语外，还可以告知客户享有生日活动的一些优惠，既温暖了客户的心，又推销了产品。

(2) 节假日的时候。例如，在校学生放寒暑假的时候，在国庆节、春节、女生节、父亲/母亲节等大型的、有意义的节日的时候，送去一个慰问，不要等到产品销售不出去了才找人聊天、推销，反倒引起客户的不悦。

(3) 店铺周年庆。每一个店铺的发展都是很不容易的，因为有了客户们的支持，店铺才能越办越好，越办越大，适时应该设计一些优惠活动，吸引新老客户的注意。

1.1.8 用 @ 引流，准确直接

“@”谐音“艾特”，是一个快速直接提醒的功能，可作为一种主动引流。例如，你是做化妆品的微商，在微博中搜索了很多化妆行业的达人，并关注后将他们放入一个分组，如图 1-8 所示。

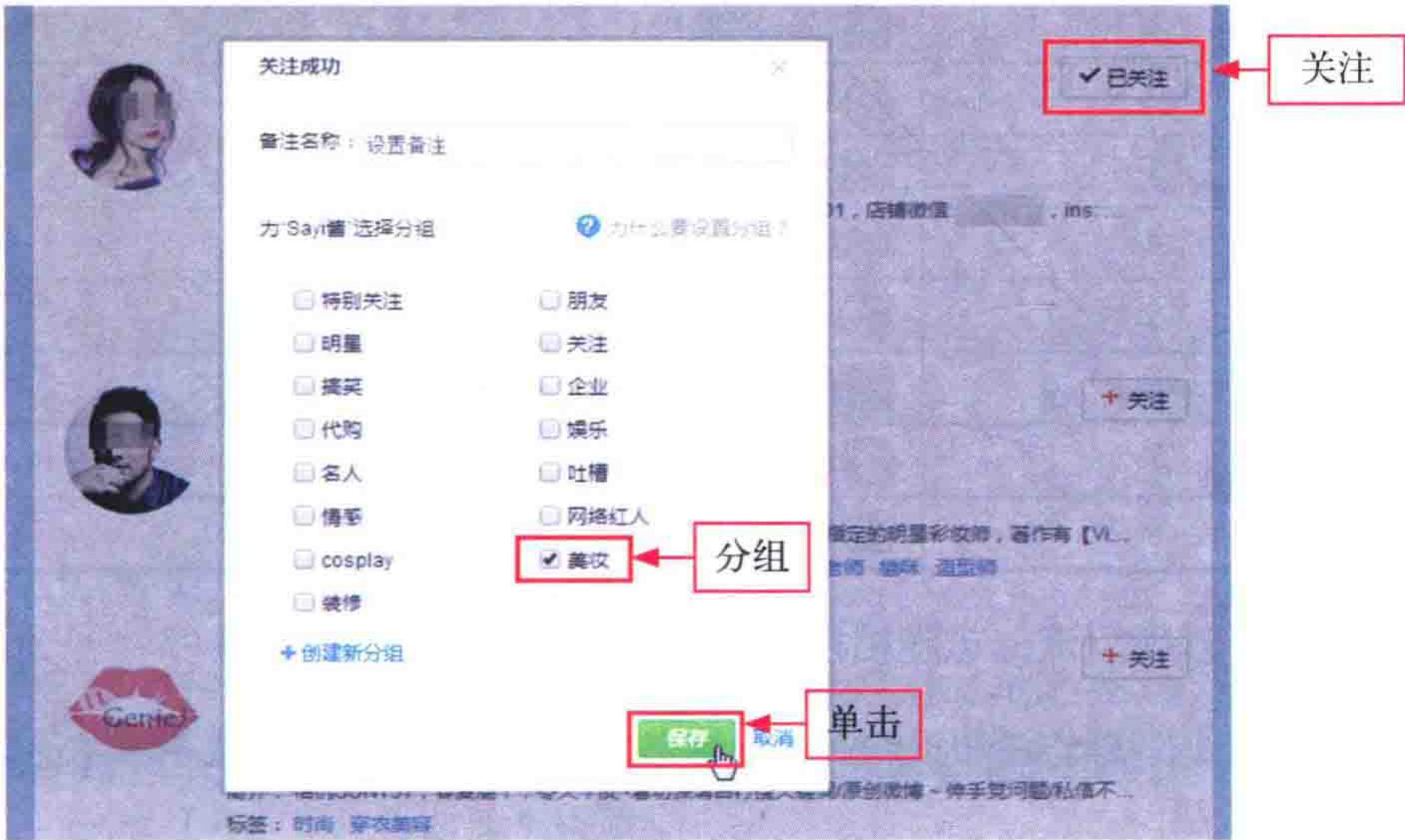


图 1-8 关注并分组

之后你可以主动发微博，并 @ 这些化妆行业的达人，还可以与他们的粉丝进行互动，因为他们的粉丝对于做化妆品的微商而言，也算是精准受众群体了。如果有机会的话，还能与他们达成合作。

1.1.9 电子书法，意外引流

电子书可以通过以下几种方式进行引流和传播。

- (1) 在人气电子书 APP 上和专门的电子书网站搜索热看书籍侧面，加入微商信息进行评论和分享书籍。
- (2) 将电子书提交到资源网站供大家下载分享，或者上传到微商行业相关 QQ 群的共享空间。