

微信创富

梁辉财 著

做好微信营销，让你财务自由

本书教你如何通过微信打造高度信任
而实现深度营销和有效众筹
澳门人才网创始人梁辉财十年创业心得
分享其操刀经典微信营销实战案例

华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

微信创富

梁辉财 著

 华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

微信创富 / 梁辉财著. -- 北京 : 华夏出版社, 2017.4

ISBN 978-7-5080-9142-6

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第036382号

版权所有, 翻印必究。

微信创富

作 者 梁辉财
责任编辑 许 婷 王占刚

出版发行 华夏出版社
经 销 新华书店
印 刷 三河市少明印务有限公司
装 订 三河市少明印务有限公司
版 次 2017年4月北京第1版 2017年4月北京第1次印刷
开 本 720 × 1030 1/16 开
印 张 11.5
字 数 120千字
定 价 36.00 元

华夏出版社 网址 : www.hxph.com.cn 地址 : 北京市东直门外香河园北里4号 邮编 : 100028
若发现本版图书有印装质量问题, 请与我社营销中心联系调换。电话 : (010) 64663331 (转)



前言 一切从澳门人才网开始

你好！我是澳门人才网创始人梁辉财，首先，感谢您对本书的支持。

我喜欢别人叫我梁老师，我希望下半辈子都投身教育事业。

以前我一直想写一本关于互联网创业的书，但一直没有落笔，因为我一直在寻找恰如其分的切入点，现在，懂得微信已经算是懂得半个互联网了，于是，我就写下了这本书。

我希望通过这本书帮助想在互联网领域创业的人，特别是想通过微信创业的朋友。在这本书中，我分享了我这几年通过微信怎么建立关系圈，建立与客户的信任，如何去众筹我的教育中心和香港美食广场的故事……具体的细节，在这本书里面都会有详细的讲解，希望能够对广大的读者有所帮助。在这里，我先谢谢大家的支持。

可以说，我事业的起步是创立澳门人才网，如果没有这个网站，也许今天的一切都不会发生。如今，澳门人才网已经跨过十个年头。很多人都问我

当初为什么要做澳门人才网，其实在当时，我并没有太多的想法，从2002年到2006年，我在汕头读大学，期间的2004年，我去了一家汕头的网络招聘公司实习，那时候招聘网在内地刚刚开始发展，但是在澳门还没有招聘网站，因此当时我萌生了做澳门人才网的念头。

2003年非典期间，全国经济比较低迷，澳门政府宣布开放赌权。现在回想起我为什么会成功，其实天时也很关键，所谓“天时”就是政府的政策。2006年，澳门赌权开放以后，金沙赌场马上就落成了，为澳门的配套企业注入新鲜血液，市场马上就被激活了，企业用人需求倍增，很多公司都愿意尝试用新的招聘方法，就在这个时候，我创办的这个网络招聘平台就得以顺势发展起来了。2008年，几家公司有意愿来收购我们，最后我们选择了Links international。

然而，从2008年到2010年，该公司只为澳门人才网赚了100万元，我觉得这个赚钱的速度实在太慢了，就一直想找到更快的方法，去赚更多的钱。我在网上疯狂地搜索，看看有没有与互联网相关的一些课程。从那儿之后，我在香港、内地的很多地方报了很多课程，并开始去学习。

我觉得如果要再次成功，即从100万赚到1000万，单靠自己一个人的力量是很辛苦的。如果我去帮助100个人，让这100个人每人赚100万，然后分给我十分之一，那就是1000万。所以我从2011年开始就有了做导师这个念头，曾经有个导师跟我说：你的成功是因为很多人想要分享你的成功。

2011年，我开始做导师，我在大学里是学电子商务的，所以我就用与

互联网相关的知识，开发了一些课程。微信出现后，我又去研究微信。在澳门，我是第一个开设微信课程的导师，通过这几年的学习、总结，我掌握了一些微信的实操技巧与理论，现在我就把这些我认为的“干货”分享给各位读者，希望这点经验，可以让你变得更加成功。

推荐序一 成功总有关系

我创业20年，遇到无数失败的经历。回想早期经营的生意，只靠自己单打独斗，遇到很多困难，包括资源短缺、资金周转不顺、人才缺乏等，即便我有三头六臂，也未能达到创业、创富的目标。

6年前，我将展览业务拓展到澳门，认识了梁辉财先生。因为他的启发，我对“资源整合”这一概念有了新的认识。今天，我成功创办了美食广场连锁集团“7号美食共和国”。

“7号美食共和国”的创办得到了梁辉财先生的鼎力支持，他在14天内运用他的“微信资源”，帮助我成功融资到300万元的启动资金。我们的目标是使“7号美食共和国”3年后成为首家在香港上市的美食广场连锁品牌，创造属于我们港澳商人的传奇。

如果你也想通过微信获得成功，就来读一读这本《微信创富》。

7号美食共和国、香港优质商号协会创办人 张维乐

2016年10月12日

推荐序二 亦师亦友，一路同行

子曰：“三人行，必有我师焉。”如果你身边能有一位亦师亦友的人，他能陪伴你成长，也能和你一起接受生活的历练，那么你是非常幸运的人。我很幸运，我身边出现了一位亦师亦友的人，他就是梁辉财先生。

我第一次接触“微信营销”这个词，是因为梁辉财先生。当时，我参加了他关于“微信营销”的课程。在课堂上，梁辉财先生分享了微信营销的成功案例、技巧和教程等，还告诉我如何利用微信来增强企业实力，寻找新客户、留住老顾客等，我因此受益匪浅。

渐渐地，我和梁辉财先生成为朋友。当然，他一直是值得我学习的老师。

很高兴在我事业发展时期，有一个亦师亦友的人带着我大步前进。因此，我向大家推荐这本《微信创富》。

麦兴业大律师楼大律师 麦兴业

2016年11月2日

自序 我是 TERRY SIR !

我是Terry Sir !

我叫梁辉财，又名梁日升，大家都习惯称我Terry Sir，我是澳门人才网创始人、澳门电子商务有限公司总经理、澳门企业联盟协会创会会长、澳门电脑学会理事。

Terry Sir在大学时代就开始创业，2005年，Terry Sir创办了澳门人才网，成为澳门最大的求职招聘网站，为澳门企业和内地人士搭建了一座求职招聘的桥梁。

伴随着互联网电子商务的快速发展，Terry Sir又与时俱进，成立了澳门电子商务有限公司，专注于网络营销和网络推广，在网络营销和网络推广方面成绩斐然。

Terry Sir还热心社团工作，Terry Sir是澳门企业联盟协会创会会长及澳门电脑学会理事，因此经常为两岸三地IT行业和创业青年的交流发展出谋划策，可谓尽心尽力。

Terry Sir是一个年轻有为的人，走近Terry Sir的内心世界，你会发现

Terry Sir的人生是那么的精彩!

立足于网络

1982年, Terry Sir出生于广东肇庆, 10岁那年, 随父母来到澳门, 在肇庆和澳门的不同环境和文化的熏陶下, Terry Sir的成长经历非常丰富, 而且视野开阔, 这些为Terry Sir后来的事业奠定了基础。

2002年, Terry Sir考入了汕头大学, 在汕头大学商学院学习电子商务专业。汕头大学是香港的李嘉诚基金会资助建立的, 20多年来, 学校以“立足粤东、服务全省、面向全国、走向全世界”作为自身定位, 把培养创新人才及国际领军人物作为教育目标, 并逐渐发展成为一所具有特色的国际化的现代化综合大学。

汕头大学一直与香港以及国际学术界有着密切的联系。近年来, 汕头大学邀请了不少国际知名的学者来校讲学, 像杨振宁、李政道等一批著名学者、科学家都被聘为汕头大学的名誉、客座或兼职教授。这些著名学者和科学家为汕头大学带去了最前沿的资讯和理念, Terry Sir因此大开眼界。

在汕头大学学习期间, 父母一直不在身边, 这使Terry Sir变得自立自强。经过长时间的努力学习, Terry Sir养成知难而进、锐意进取、坚韧不拔的精神品质。

汕头大学为Terry Sir提供了优越的学习和创业条件。Terry Sir曾经这样评价汕头大学: “这里的设备先进, 网络发达, 尤其是校园网的发达, 为我们电子商务这个专业提供了一个良好的环境, 所以我选择了汕头大学。另外, 我觉得商学院的一个特点, 就是双语教学, 用英语讲课, 师生之间都用

英语交流，为我提供了一个学习英语的好环境。”

平时除了按时完成学业，Terry Sir和同学还利用课余时间一起创办了一个网站。还在校园网上开了一家网上精品店，并能够取得每月200多元的收入。虽然每月200多元的收入不算多，但在这个过程中，Terry Sir学会了如何管理网站。通过一边学习，一边实践，Terry Sir积累了宝贵的经验。

Terry Sir认为，财富的价值就是让自己有能力做自己想做的事情。Terry Sir希望有一天能靠自己的打拼成就一番事业，做自己喜欢做的事情。所以，Terry Sir选择了经商。好强的个性和执着的追求，使Terry Sir踏上了艰难的创业之路。

胜在不舍拼搏

在商海拼搏，要有大胆去闯的勇气，只有在不断的尝试中，才会获得意想不到的机遇。一个人如果在站台上踟蹰不前，不敢搭上新的列车，就永远无法成为下一站的先行者。

2005年，内地和香港的互联网企业蓬勃发展，人才招聘网站如雨后春笋般涌现。当时，澳门在这方面相对滞后，尤其在人才招聘网站方面更是一片空白。经过认真的考察和分析后，2005年8月，Terry Sir成立了澳门首个人才招聘网站，这是一个为澳门本土居民而设立的求职招聘网站。

Terry Sir认为，一个人的人生之路，一定是靠自己走出来的。相比其他人，Terry Sir是一个不太安分的人。既然内心是不安分的，Terry Sir就喜欢跟随自己的想法，闯出一片属于自己的蓝天，改变自己的人生。

创新意味着风险。一个创新者如果走在市场的前面，可能成为先锋，也

很有可能成为先烈。但是，商场如战场，一家企业如果缺乏创新的精神和勇气，迟早会在市场经济的大潮中被无情淘汰。

秉承着创新和对客户高度负责的精神，我带领团队经过默默的顽强拼搏后，在澳门这个近60万人口的特别行政区，闯出了一片天地。

澳门人才网开办之初的求职者不足千人，发展到如今，求职者已经达到近14万，拥有了澳门最庞大的求职者数据库。澳门人才网帮助过的企业超过5000家，为企业客户提供了一个便捷有效的招聘平台。从人才搜索、筛选到安排面试，澳门人才网为广大企业提供了一站式服务，使复杂繁琐的招聘过程变得简单方便。

根据谷歌及Alexa对一些独立网站的研究资料显示，澳门人才网是澳门地区前100名之内的网站，是澳门目前网络使用率最高、用户忠诚度最高的求职招聘网站。浓厚的本地元素，配合高效的服务，是澳门人才网吸引求职者的主要原因。

澳门人才网与著名的国际人力资源公司、澳门最大的网上论坛建立了长期合作伙伴关系。包括澳门彩票、澳门博彩、澳门赛马会、康乐福、中国银行、六福珠宝、AIA、澳门麦当劳、中原地产、莎莎等国内、国际知名公司全是澳门人才网的客户。

企业客户在交完月费后，就可以无限制地在网站上发布招聘信息。假如企业暂时没有招聘到合适的人才，也不用担心，利用澳门人才网的人才库和检索功能，可以方便地寻找到合适的人才。而且，澳门人才网还与猎头公司合作，向企业客户提供高端人才资源，以满足客户的多种需求。

毋庸置疑，Terry Sir的澳门人才网是成功的，网站带来了丰厚的回

报。当然，在成功背后，Terry Sir也付出极大的心血。让人感到可贵的是，Terry Sir并没有满足于此，Terry Sir说：“墨守成规、故步自封是无法成功的，只有与时俱进才能掌握未来。”

伴随着互联网电子商务的快速发展，Terry Sir成立了澳门电子商务有限公司，从事网络营销和网络推广工作，并且取得了优异的成绩。

在谈到互联网电子商务时，Terry Sir认为：“电子商务会给企业带来更多的机会，但只有帮助别人挣钱，自己才会有机会挣到钱。”

Terry Sir并不吝啬向别人介绍自己的经验：“在做品类扩展时，要考虑不同纬度：一是顾客群需要什么；二是哪一类产品，可以找到比较好的供应商；三是产品的价格低、质量好。这三条要坚持，最终要看顾客是否认同，供应商、供应链是否支持。”

面对越做越大的互联网事业，Terry Sir说出了自己的愿望：“必须利用互联网向世界传达公司的文化、价值体系，但不是宣传，而是与人们分享。”

Terry Sir通过互联网取得了优异的成绩，但Terry Sir的团队只有十余人，可以说，在团体建设方面，Terry Sir做到了高效。在团队的管理上，Terry Sir比较注重为员工营造轻松的工作环境。在人员的选择上，Terry Sir更倾向于招聘那些没有工作经验的年轻人。Terry Sir认为，由于互联网行业是新兴行业，通过公司的培训，缺乏工作经验的员工容易掌握工作技能，并对公司产生归属感，这样的话，企业团队会更加稳定、长久。

倾情服务社会

澳门素有“社团社会”之称，积极参与社会事务、回馈社会也是澳门人

的优良传统。为改善澳门青年的创业环境，Terry Sir与其他同仁一起组织了澳门企业联盟协会。Terry Sir认为，青年是澳门的未来，是澳门能够在未来继续追赶潮流的关键，也是提升澳门的国际地位、促进澳门社会和谐发展的关键。

2011年5月，在澳门创新科技中心的支持下，澳门企业联盟协会举办了首场澳门互联网秘密营销工作坊，内容以总结、分享自己的成功经验为主，目的是帮助那些想要创造财富的人，使他们能更轻松地创造财富。

除此之外，Terry Sir还代表澳门电脑学会，带领中学生分别到无锡、北京、徐州、济南、南昌等地参加信息技术创新与实践活动。

在澳门人才网取得优异的成绩后，Terry Sir还协助不少青年志士创立澳门单身俱乐部、澳门房产网、澳门补习网、澳门交友网等网站，通过为青年志士们提供专业的技术顾问，Terry Sir也促进了澳门IT行业的多元化发展。

为了提升澳门大学生的网络技能水平，Terry Sir还创立澳门人才网教育中心，积极帮助刚刚毕业的大学生自主创业，并为他们提供终身辅导。其品牌课程有互联网营销培训、“脸书”营销培训、微信营销培训、互联网顶层设计、商业思维导图、编写创业计划书、单页网站制作培训等。

2013年，微博注册用户超过5亿，微信注册用户超过4亿，这两个移动APP独占中国移动互联网95%以上的终端客户。当下是移动互联网时代，但很多人不知道微信营销的重要性。Terry Sir率先研究微信营销，然后向企业家们分享最新的微信营销秘诀，这就是本书的主要内容。

没有人可以随便成功，Terry Sir不畏艰辛，不惧风险，敢于超越，勇于攀登，最终用信心和毅力在澳门互联网行业中开拓出一片自己的天地。

而且，Terry Sir的家庭非常幸福和谐，Terry Sir有一个温柔贤惠的太太和一双儿女，在繁忙的工作之余，会抽时间与家人一起度过快乐时光。除此之外，不断学习、更新知识也是Terry Sir生活中不可缺少的部分。Terry Sir认为能够抛开工作和应酬，静下心来学习新知识，是一种幸福。人活着应珍惜光阴，善待人生，淡泊名利，充实过好每一天。

千里之行，始于足下。Terry Sir对事业的追求从未止步，Terry Sir的拼搏精神让人敬佩。Terry Sir要求自己每三个月就外出学习一次，他坚信墨守成规、故步自封无法成功，只有与时俱进才能掌握未来，像一头辛勤耕耘的拓荒牛，在澳门互联网的热土上奋力开拓，高歌前行，他期待在这片土地上续写新的传奇！

Terry Sir

2016年11月2日

目录

个人篇

别再错过移动互联网：微信 /2

微信营销核心：“量” /12

如何快速打造 5000 人的微信好友 /28

成交都基于信任 /53

团队篇

代理体系 /62

如何打造微商团队 /66

团队经营朋友圈 /71

微商讲课技术 /77