

一本书读懂微信小店运营的关键点

基础知识

步骤方法

案例解读

创意奇点

微信小店

这样做才赚钱

用微信小店开拓你的创业梦想

罗时迁◎编著

从本质上来说，新兴的微信小店同淘宝、天猫一样，都是电商平台。不过，作为后起之秀的微信小店更有自己立足电商领域的优势。它零门槛、零技术，全新而简捷方便的友好客户端更符合移动电商领域的新要求。正因为它的这些优点，才吸引了越来越多想创业的人把精力投入其中。



国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

微信小店 这样做才赚钱

罗时迁◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

在如今这个移动互联网时代的背景下,作为大多数的普通人,没有金钱、人脉、背景、经验,想改变命运,到底要靠什么呢?那只有靠眼光了!当初淘宝刚刚盛行的时候,你去问身边的朋友,大部分人都会告诉你并不看好,但是当这些朋友认可的时候,市场已经接近饱和了。而今天,另一个机会摆在了你的面前,基于移动网络终端的普及,微信小店已经开始展露峥嵘,这个时候你不妨仔细地去研究一下,或许会有意外的收获,甚至改变你以后的生活。

本书从实战、实操的角度出发,图文结合,力求让读者能够直接掌握微店运营的方法、技巧。本书主要介绍了微店成为创业新趋势、开微店的平台以及各平台开通微店的方法、开微店如何选择产品、开微店的具体步骤、微店运营的一些技巧和方法、如何利用微信工具带来客户、微店营销的技巧和方法、提升微店业绩的技巧和方法。希望本书能够为想开微店却无从下手的读者带来一些帮助,成为他们实现自己创业梦想的帮手。

图书在版编目(CIP)数据

微信小店这样做才赚钱 / 罗时迁编著. —北京: 中国纺织出版社, 2017. 7

ISBN 978-7-5180-3678-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 131922 号

责任编辑: 曹炳镛 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 10.5

字数: 143 千字 定价: 32.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言

根据腾讯发布的2016年第二季度财报显示，微信与WeChat合同月活跃用户数量已经达到8.06亿。

生活的在线化已经成为一种常态。而在自媒体和移动社交极度发达的今天，微信无疑是移动互联网时代最为强大的信息交互工具。

这几年，微信爆发式的增长，无疑使得这个平台成为了人们新的“聚集地”。

商机在任何时代都不缺。而在移动互联网时代，更是如此。

随着微信用户数量的不断增加以及移动客户端的普及，越来越多的创业者将自己的目光投到这块“肥肉”上，恨不得自己的目光能够变成一把把刀子，切割下大块新鲜的“肥肉”。于是，微店、朋友圈代购，一时间成了一种商业趋势。

移动互联网时代，变化一直都在。就在众人还在对微店、代购保持着一种高昂的新鲜感的时候，横空出世的微信小店再一次为创业者们带来了惊喜，让不少在淘宝、天猫、京东门口徘徊感叹的创业者看到了希望。无数的创业者投入到这种新的移动网络平台当中，各种微信小店如雨后春笋般在微信平台上掀起了一道热浪，席卷了现实生活中所能涉及的各个行业。

“美丽说”“好药师”“印美图”，这些已经小有名气的企业，借助“微信小店”，扩大了自己的影响力，销售业绩再创新高。

当然，微信小店并不只是为有名气的企业开放，更多地，它在容纳创业者的加入。

淘宝成全了一代人，同样的，微信小店也要成全一代人，成全那些有创业梦想却苦无创业途径的有志之士。

其实，从本质上说，新兴的微信小店同淘宝、天猫一样，都是电商平台。只不过，作为后起的电商，微信小店若想在前辈群中拥有一席之地，就要有自己的优势。事实上，作为后起之秀，微信小店有自己立足电商领域的资本。它是全新的，零门槛、零技术，强大的用户流量，更符合移动电商领域的新要求。也正因为它的这些优点，才吸引了越来越多的人把眼光和精力投入其中。

也许你没有创业资本，没有开启电商模式的高端技术，没有一套完善的运营策略，可是，只要有创业梦想，有坚持，有冲劲，这就够了。从2014年微信小店横空出世之后，资本、技术都不再是你成功创业道路上的拦路虎。你错过了淘宝，错过了微店，请不要再错过微信小店。把梦想交给它，相信它会给你一个惊喜。

为了让更多人的创业梦想得到实现，本书详细地介绍了微信小店，手把手地教你如何开一家属于自己的小店，如何运营得精彩。

目 录



第一章

错过了淘宝，别再错过微店

什么是微信小店 / 002

要及时转变自己的观念 / 004

做微信小店，兼职还是全职 / 005

开微信小店，需要搞定哪些事 / 007

看看你是不是做微信小店的料 / 011

打造优质的微信小店 / 013

如何开发供货商 / 015



第二章

去哪儿开微信小店，选好平台有高招

开微信小店，选好平台很重要 / 020

微信小店，微信平台的原生电商 / 022

微店网，有体温的私人商店 / 024

口袋通，不要钱的微店平台 / 027

微店宝，一站式微营销解决方案 / 028

开旺铺，属于您的移动网站 / 032



第三章

做微信小店，卖点什么好

微信小店卖什么合适 / 036

卖衣小贩，不赔稳赚 / 042

做点高档货显得咱有品位 / 044

针头线脑也可以做做 / 046

做个供应商怎么样 / 048

只要有需求，什么都可以微 / 050



第四章

手把手教你开微信小店

做好充分的财务准备 / 054

这些微信工具很有用 / 060

动动脑子，商品得做出新意来 / 062

创业初期，饿不着就算赢 / 064



第五章

开微信小店，运营有妙招

怎样管理你的货品 / 071

- 如何进行订单管理售后服务 / 074
- 怎样进行担保交易，保证资金安全 / 077
- 流量如何转化成为顾客 / 079
- 好的内容和互动可以增加粉丝信任度 / 081
- 如何在微信里经营你的朋友圈 / 083
- 别做一锤子买卖 / 085
- 团队的重要性 / 086
- 给你一个微团队，你怎么带 / 091
- 不同创业方向的运营方案 / 093
- 五大微信营销模式 / 098



第六章

巧用微信工具，带来微店客户

- 微信工具，为你的微信小店带来惊喜 / 104
- 怎么从“附近的人”里抓出客户 / 108
- 二维码，用了就离不开 / 110
- “漂流瓶”里隐藏的巨大商机 / 114
- 粉丝效应，“朋友圈”的口口相传 / 115
- “摇一摇”社交活动的互动利器 / 117
- 绑定银行卡增加客户的黏性 / 118



第七章

别说你不懂，微店小店营销就这点事

- 定位：人家想要什么你就卖什么 / 125

一个好店名能值一百万 / 127

每个产品都该起个“好有爱”的名字 / 128

价值3千与价值3万的文案的区别 / 130

贴心互动，留言、录音、汤姆猫一齐上 / 131

如何获得你的第一个客户 / 135



第八章

微信小店冲业绩的技巧

微信小店创业最应该注意哪些问题 / 141

微信小店营销需要了解的误区 / 142

利用好自己的人脉关系 / 144

要学会变通思维 / 148

好奇心是最好的购买力 / 152

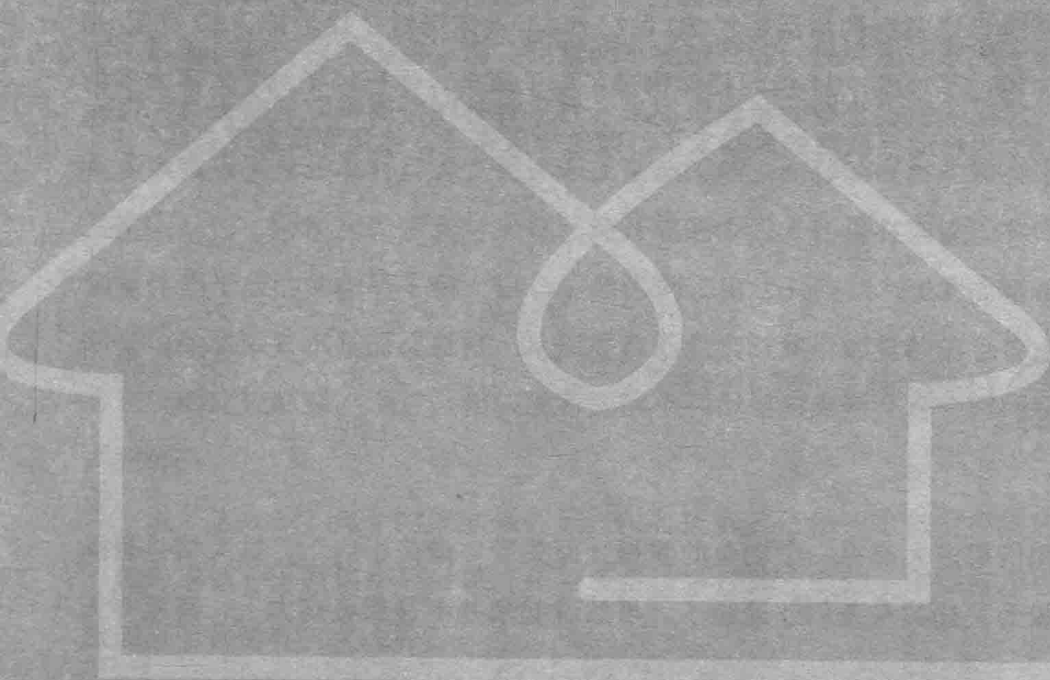
小游戏、小奖品留住用户的心 / 153

多几个平台来打“组合拳” / 157

用服务态度培养粉丝忠诚度 / 158



第一章 错过了淘宝， 别再错过微店



时至今日，依然有很多人不知道自己要做些什么，每天做着上班下班吃饭睡觉打游戏的机械性重复，用自己辛勤的汗水成就着一个个老板的成功。这批人未必不想成功，通常是因为一种犹犹豫豫的心态使得自己患得患失，不能下定决心去做一些事情。而今天，微店来了。

做生意好赚钱，我们认为最没有出息的那批人，靠着摆地摊发家致富了；再后来，我们觉得不靠谱的那批炒股的人，也个个赚得脑满肠肥。我们有时候也会反思，自己比这些人差在哪里？我们有技术、有智商、有想法，可是我们就是没有成功，究其原因，就在于我们没有抓住机会。

在淘宝刚刚火起来的时候，大多数人都是抱着一种观望的态度，等到别人在淘宝发了财而自己想做的时候，市场已经饱和了。你错过了淘宝，还要错过微店吗？

对于创业这件事，大多数人走进了一个误区，认为有钱才能做生意，要准备充足才能踏入创业的道路。这种误区一天不突破，你就一天抓不住新机遇。其实富有和贫穷之间可能就只是你当年的一念之差。

在现在这个竞争激烈的社会，富人能够凭借自己的实力加快掠夺财富的速度。而我们，这批实力不足却都心怀梦想的人在这个移动互联网时代，将如何摆脱自己贫穷的命运呢？20世纪80年代你错过了摆地摊，20世纪90年代你错过了炒股，21世纪初你错过了电子商务，你已经错过了太多太多的机会，今天移动互联网的风暴来了，微信小店来了，你还要沉默下去吗？



什么是微信小店

相信很多人都会有一个创业的梦想。而关于“微信小店”，这大概是目前人们最为关注的一条创业途径了。虽然看起来并不是那么高大上，甚至有人

因为朋友圈的无限骚扰而觉得反感，甚至抗拒。但是不能否认的是，就如同当初淘宝刚刚起步的时候也经受着各种不屑与嘲讽，最终都顽强地挺过来了。移动互联网时代已经到来，这个大趋势是无法阻挡的。

很多人都有这样一种心态，一面口口声声地诋毁微信小店，觉得不靠谱，没前途，一面却偷偷地私下研究，微信小店到底要怎么做？其实大可不必如此。虽然这种想法没错，可是终究难成大器。在移动互联网时代，一步慢，步步慢，很有可能就在我观望之时，已经丧失了去争取的机会。所以不要去理会那些嘲讽和诋毁，想要创业就要有些“偏执”，偏执地相信自己可以取得成功。

既然如此，微信小店到底是什么？又怎么赚钱呢？

微信小店，就是基于移动设备通过移动互联网在各平台上开设的移动网店。当然，目前移动设备的主要功能还是社交。所以如今最为火爆的移动应用微信，已经成为抢占商机的战场。而微信社交，也很好地颠覆了传统媒体的传播特点，如小米手机，相信很多人并没有看到过小米的广告，最终却有意无意地与小米相交。由此我们不难推断出，微店创业是否能够成功，就取决于人们能否利用这种社交的关系，从而达成营销。

目前，对于微信小店来说，究竟能不能赚到钱，最终还是取决于微信小店店主是否能够利用微信的种种手段，来实现海量的信息传递。当然，目前大多数微店平台还没有打通支付，形成生态闭环。而移动支付的普及率也不及网络支付。即使在微信支付接口已经开放的今天，还是有人说不靠谱。个别整体趋于成熟的微店平台，以口袋通为例，由于其独立APP的战略布局，和微信的联系并不是那么紧密，从而导致不能实时共享海量的信息传递，做起来反而比较麻烦。不过，相信随着微信小店市场的成熟，这一切问题都将得到解决。

说了这么多，这个时候如果你还是没有把握自己做一家微信小店的话，不妨考虑做一下微信小店分销。相较于自己单打独斗地创一家微信小店，做微信小店分销有三大优势：

- (1) 不收任何费用，不需要交付押金，所有的产品均由供货商发货。
- (2) 无须进货，无须发货，无须资金周转，不用开店摆摊。
- (3) 一台电脑、一根网线，无须服务器、无须懂网站开发，只要你拥有一台可以上网的电脑。

除此之外，做微信小店分销在交易上也有三大保障：

- (1) 每个供应商都经过了严格审核，并收取了保证金，以确保产品质量。
- (2) 微店网平台有担保交易功能，消费者可以先验货后放款，并支持7天包退、15天包换。
- (3) 产品的更新、发货、售后，均由平台监管部门监督落实。



要及时转变自己的观念

20世纪60年代的一首歌词写道：樱桃好吃树难栽，不下苦功花不开；幸福不会从天降，社会主义等不来。细想一下，那些成功的人哪个不是努力拼搏之后才获得成功的？

中国的富豪都是从哪里产生的？翻开地图我们会发现是浙江，浙江人最有钱的人又在哪里呢？在温州。但是温州人的富裕是靠踏踏实实上班来实现的吗？显然不是。温州人可以把一个纽扣、打火机做到几十亿的产值，他们掌握着大大高于上班族所掌握的财富。而你，或许正在为这些人打工。

温州，已经成为创业文化和精神的象征。温州人自立自强、敢想敢干的精神激励着无数的创业者。他们艰苦创业，却永不言败，他们用奋斗的精神，开拓出一个又一个市场。他们白手起家，以四海为家，用缜密的思维和独到的眼观，赢得了一场又一场的胜利。

我们总是看到他们成功后的光环，却很少有人看到他们背后的艰辛与付出。每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。成功者和普通人的区别是：当别人不明白时，他已经看懂了；当别人努力时，他已经成功了！

请记住：抢占先机，勇立潮头。

中国人的传统观念制约着大部分人的行动，万事不为天下先，不求有功，但求无过。但只有中庸之道而没有新观念新思路，是发不了财的。那些只靠上班赚取薪水的人，工作半辈子，月工资才不过几千元。省吃俭用几十年，还凑不齐买一套房子的钱。

成功与失败、富有与贫穷只一念之差。就在大家还在安守本分的时候，一些人已经按捺不住了，第一批下海经商的人——富了，第一批买原始股的人——富了，第一批做淘宝的人——富了。他们富了，因为他们敢于想常人之不敢想，做常人之不敢做。在大多数人还未看到“钱途”的时候就已经迈出了关键的一步。他们之所以能够如此果断，是因为他们有一个坚定的目标，他们的观念总是超出常人的思维。

观念超前，就能够发现别人视而不见的商机，钞票同时源源不断地滚进腰包！所以说，观念是人生转变的基础和起点，是赚钱的最先决条件。



做微信小店，兼职还是全职

新鲜的蔬果，各种代购，名牌鞋包，各色化妆品，这种种的美图不断地刷新着微信朋友圈。如今很多大学生和有闲暇时间的人开始尝试“微信小店”这一新鲜的“O2O”线上销售模式。“微信小店营销”俨然成了年轻人创业的新潮流。

微信小店，有的人是兼职经营，有的人是全职经营。经营模式没有一定，这要根据个人实际情况来定。

1. 全职经营微信小店

有的人在选择了微信小店的创业道路之后，会全身心地投入其中，全职经营。这样的人，有的没有找到合适的工作，一直处于待业状态；有的厌倦了朝九晚五、千篇一律的职场生活，希望通过自己的努力，为自己打工当自己的老板。

既然全职经营微信小店，把微信小店真正当作一份事业来做，就要全身心地投入进去，做好各方面的准备，打一场硬仗。千万不要朝三暮四，一天一个想法，要耐得住创业的痛苦和寂寞。既然选择了，就要坚定地走下去。当初淘宝兴起的时候，有不少人看到这是一个赚钱的机会，下淘宝经商，全身心地投入进去，最后努力获得回报，在淘宝这个平台上也做得风生水起。微信小店的情况同当年的淘宝一样，它同样会成全一批全身心投入者，相信你的付出会有回报。

2. 兼职经营微信小店

如果你有一份清闲的工作，收入也较为稳定，平时闲暇的时间比较多。想创业但又不想放弃这样一笔稳定的收入，这个时候，你可以选择兼职经营微信小店。不过，因为平日里有工作，经营微信小店便被放在了下班和休息的时间，比较辛苦，这个时候要做好吃苦的准备。当然，如果你是在有一家实体店的基础上兼职经营微信小店，这将是更大的优势。你可以把实体店内的产品放入微信小店中，自己做自己的货源。

无论兼职经营微信小店还是全职经营，都要做好充分的准备，都要明白自己是否想走这样一条道路，是否准备好了。

无论兼职和全职，都要付出自己的辛苦和努力，毕竟创业的道路并不是那么容易。选择了，就要坚定地走下去。



开微信小店，需要搞定哪些事

作为一种新鲜的事物，微信小店值得每一位有梦想的创业者拥有。但是，开微信小店是创业，创业最重要的一条便是不可盲目，不可冲动而行。当你决定开一家属于自己的店铺的时候，一定要做好准备。任何事情的发展和壮大都不是一蹴而就的，微信小店同样如此。

现在，就让我们来看一下，开一家微信小店需要搞定哪些事情。

1. 资源准备

案例：

A是一个刚毕业不久的大学生。看到周围很多同学都有了自己的微信小店，后来经不住同学的怂恿，也加入了开店的行业。可是他对微信小店一窍不通，自己进货回来拍上照片摆到微信小店上，很快就发现几家微信小店的货物都比他卖得便宜很多。再加上他平时自由散漫惯了，经常不去更新信息，没过多久就因为经营不善而放弃了开店的计划。最终在核计成本的时候发现，他亏损了几千元。

A失败的原因是什么？

创业不仅仅需要热情，更重要的是资源。只有这样，才可以降低创业的风险。那么哪些资源是一个初期创业者必不可少的呢？

一是技术资源。比如你的专业是什么，你可以用它来吃饭，但是，不是每一个专业都适合开微信小店。比如，你学的是核能开发，那么你的微信小店就不能依靠你的专业进行。一般来说，比较适合开微信小店的专业必须是

能够制造出具有自己特色产品且符合市场需求的专业。

二是产品资源。你的产品凭什么能够获得客户的青睐，是因为产品是独一无二的还是你的产品比同类产品有更高的性能？

三是资金资源。你是否有足够的资金来启动你的项目，还是你能通过各种渠道筹集充足的资金？

四是经营管理资源。自主创业的过程中你能依靠的只有你自己，产品的经营，都要靠你自己去打点。

五是客户资源。你准备把产品卖给谁？这些人在你的朋友圈中占多大的比例？

这些问题都要事先思考好。

2. 心理准备

创业有风险，投资要谨慎。事前要考虑到你创业过程中出现的各种问题，特别是心理上的准备是必不可少的。

首先，要看看自己是否真的需要创业，即我为什么要创业？是因为我真的适合创业，还是我不知道自己要干什么能干什么，所以才抱着试试看的态度选择了创业？

其次，我有没有创业的素质与技术？我是因为有一技之长还是因为自己比别人更高的管理水平？或者是我对所要从事的行业有一个比较全面的了解？

再次，我能否适应长期的枯燥生活？创业总是伴随着枯燥，我的耐心和耐力能否适应这些？

最后，风险准备。机会总是伴随着风险的，创业过程中总是有较大的风险，创业万一失败了是否还能东山再起，还是我不怕失败，一定要在这个行业中占有一席之地？

这些问题是一个初期创业者无法绕过的问题，如果对这些问题都有了自己周密而详细的计划，那么恭喜你，你可以选择自主创业了。不过，实际过程和想象的还是有差距的，你最好有充分的心理准备。