

上百位 微商大咖的经验精华，操作性极强的“微商字典”

启智训练第一人 **李强老师** 倾力推荐

微商兵法

一册通

营销 推广 运营 管理

吴炜 著

- ◇ 为什么你的生意不赚钱？你和微商高手差在哪儿？
- ◇ 从创业起步到瓶颈突破，本书助你成为微商传说！

 中国工信出版集团

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

微商兵法

一册通

营销 推广 运营 管理

吴炜 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

微商兵法：营销 推广 运营 管理一册通 / 吴炜
著. — 北京：人民邮电出版社，2017.6
ISBN 978-7-115-44902-3

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第074472号

内 容 提 要

这是一本关于微商经营的技巧大全。内容包括：微商的第一步——端正心态、微商工具的使用、微商货源的选择、微商的定位和包装、微商精准加粉方法、微商营销应该更重视内容、打造微商朋友圈、微商QQ营销、微博营销、百度推广、微商文案与软文、微商沟通与客户管理、微信公众平台、玩转微信群营销、通过微店平台开设微店、打造高效微商团队的秘籍。

本书定位为实战，适合想通过微商创业赚钱的读者，包括淘宝店主、企业白领、创业草根、在校学生、下岗职工、自由职业者、家庭主妇等。

-
- ◆ 著 吴 炜
责任编辑 赵 轩
责任印制 焦志炜
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京画中画印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：720×960 1/16
印张：20.5 2017年6月第1版
字数：340千字 2017年6月北京第1次印刷
-

定价：59.00 元

读者服务热线：(010)81055410 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147 号

序

非常高兴为我的学生吴炜的新书写这个序，撰写《微商兵法》他当之无愧。

作为八零后的互联网精英，吴炜义无反顾地投入到互联网创业浪潮之中，他不仅从市场的磨练中总结出了实用有效的经验，还不断向互联网各个行业的高手请教学习。而今天，他愿意把自己的经验总结下来，分享给广大互联网创业者，我想这是功德无量的事情。在这里，我隆重向大家推荐吴炜的《微商兵法》，这是一本供你随时参考学习的好书，也是一件利器，助你在互联网营销开疆辟土、无往不胜。

中国启智训练第一人



李强老师简介

李强 365

董事长

北京企业管理研修学院

董事长

北京巨思特企业管理顾问有限公司

董事长

“导师 型企业家”理论体系推动者

2015 年获北京市教委颁发的“优秀教育工作者”称号；第二届“剑桥世界杰出华人榜”企业教育培训领域杰出华人。

20 多年的职业培训生涯，500 多家媒体的热点报道，服务了上千家企业的李强老师深知“知识可以改变命运，学习可以解决我们所遇到的所有问题与障碍”。



李强 365 简介

李强 365 平台是一种创新的学习模式，是由中国启智训练第一人，导师型企业家“李强老师”用 20 年的培训精髓打造的一个网络高端学习平台。该平台知识涉及面非常广泛，能帮助您管理好企业、教您如何打造优秀团队、如何拥有一流的口才、如何学会营销技巧、如何拥有广泛的人际关系、如何让婚姻家庭幸福美满、如何用正确的方法教育子女、如何提升自我。李强 365 教科书般的存在，让您的生活更加精彩。



知识改变命运，
学习成就未来，
李强 365，人生更精彩！

每天学习一点点，每天进步一点点，每天只需一块钱！

前言

进入了互联网迅速发展的 21 世纪以后，我们发现了网络给我们的生活带来的变化，网络购物也日渐火爆。与此同时，许多网店也如雨后春笋般林立与各大网站。之前在淘宝网上开店的，如今都满载黄金而归了。企业之间的竞争已经从传统互联网转移到了手机端，人们从 PC 上解放出来，只要带上手机就可以随时随地通过移动互联网做生意，这就是微商带来的商业革命。现在很多企业都意识到微商中存在着商机。微商正呈爆发式增长，很多企业正在或准备搭建自己的微商，这不是简单的跟风，而是移动互联网时代的必然趋势。据统计，自微商出现以来，迄今已有几千万用户开设了微商，真是令人惊叹。

微商对大众而言，进入的门槛低得多，最少几百元就能成为企业团队的一分子，满足了许多人“自己当老板”的需求。他们进入微商行业，招代理，壮大微商团队，为许多人创造了工作之外的收入，也为许多无业人员创造了一份属于自己的事业，因此迅速发展成几千人、几万人、几十万人甚至上百万人的团队，造就了不少的微商神话。

如今，成千上万的没有经商经验，不懂商业模式，没资金、没店面、没人脉、没经验的人都开起微店赚了钱。还在创业路口上徘徊的你，还犹豫什么？赶快行动起来吧，下一个微商达人也许就是你！

本书特色

- 全面权威：本书涵盖微商操作的方方面面，例如微商工具的使用、微商货源的选择、微店开店操作方法、吸引粉丝关注等。
- 图文并茂：本书配有丰富、直观的插图，带给读者良好的阅读感受，更利于读者快速掌握微商的操作方法，极具实操性。
- 精华总结：本书收录的都是作者在微商运营过程中经验与积累的总结，涵盖了开店过程、平台、推广策略、案例等许多细节问题。
- 实用性强：本书不空谈理论，因为看似讲得头头是道的真理，往往并不能让人明白自己应该怎样实际操作。本书结合大量具体案例，帮助读者打开微商营销思维。

目 录

第1章 微商第一步：端正心态

- 2 1.1 深度了解产品
- 2 1.2 平和的心态
- 2 1.3 诚信的心态
- 3 1.4 学习的心态
- 3 1.5 团队的心态
- 4 1.6 积极的心态
- 4 1.7 务实的心态
- 5 1.8 感恩的心态
- 5 1.9 坚持的心态
- 6 1.10 长远的心态
- 6 1.11 做微商千万不能有的心态
- 7 1.12 学会“拿来主义”
- 8 1.13 微商最容易犯的致命错误

第2章 微商必备工具

- 12 2.1 智能手机
- 12 2.2 电脑
- 12 2.3 自拍神器
- 13 2.4 微信网页版
- 15 2.5 图片处理软件
- 16 2.6 视频软件
- 17 2.7 QQ 同步助手
- 17 2.8 微信文件传输助手
- 19 2.9 有道云笔记

19	2.10 百度云
20	2.11 拼图软件

第3章 微商货源的选择

25	3.1 选择具有畅销潜力的微商产品
26	3.2 微商货源选择
27	3.3 依靠大型批发市场寻找货源
28	3.4 从厂家直接进货
30	3.5 外贸尾单货
31	3.6 寻找品牌积压库存
32	3.7 寻找换季、节后、拆迁与转让的清仓商品
34	3.8 B2B 电子商务批发网站
36	3.9 怎样进货才能保证利润最大化
37	3.10 需要掌握哪些进货技巧
38	3.11 做好代销要注意哪些问题
40	3.12 怎样通过网络寻找好的供货商
42	3.13 进货的要点
43	3.14 进货的禁忌
43	3.15 初次进货的数量
44	3.16 在换季时如何选择进货时机

第4章 微商的定位和包装

46	4.1 正确理解微商
47	4.2 微商的现状和前景
49	4.3 微商存在的问题
50	4.4 定位目标用户群的方法
53	4.5 微商选择品牌必须考虑的问题
54	4.6 上传自定义头像
56	4.7 吸引人的微信个性签名
57	4.8 修改自己的微信昵称

59	4.9 微信朋友圈封面
61	4.10 添加朋友，先做自我介绍

第5章 微商精准加粉方法

64	5.1 丰富内容吸引粉丝
65	5.2 通过手机通讯录导入粉丝
67	5.3 微信二维码的宣传应用
69	5.4 微信群加粉
71	5.5 微信添加好友
73	5.6 微信好友互推
74	5.7 微信活动引流
75	5.8 微信“摇一摇”
77	5.9 微博加粉
78	5.10 论坛引流
80	5.11 视频引流
82	5.12 通过自己的网站获取粉丝
83	5.13 分类信息网站加粉
84	5.14 线下活动引流

第6章 微商内容营销

87	6.1 微商营销内容的重要性
88	6.2 内容应该定位于服务客户
89	6.3 对会员分组，提高转化率
89	6.4 做个解答客户疑难咨询的专家
90	6.5 互动游戏融于营销服务之中
91	6.6 微信内容从哪里来
94	6.7 写出吸引人的标题
97	6.8 微信内容编制
99	6.9 微信推送最佳时机
100	6.10 微信内容筛选

101	6.11 写好微信内容的技巧
104	6.12 编排微信内容
105	6.13 在软文中植入广告
107	6.14 微信内容写作的误区

第7章 打造微商朋友圈

110	7.1 朋友圈的定位
111	7.2 为新朋友备注改名
113	7.3 设置朋友圈权限
114	7.4 朋友圈的营销技巧
115	7.5 朋友圈互动的技巧
119	7.6 朋友圈成交的技巧
121	7.7 不同级别的代理发朋友圈时应注意的问题
122	7.8 朋友圈文字也有标准格式
123	7.9 朋友圈内容不宜过长
124	7.10 不要只点赞，要多评论
125	7.11 朋友圈添加广告技巧
127	7.12 巧用分组打造不讨厌的朋友圈
127	7.13 微商朋友圈营销的误区
130	7.14 天天刷朋友圈为什么还没有销量

第8章 微商QQ营销

133	8.1 QQ推广特点
134	8.2 QQ沟通技巧
135	8.3 设置QQ个人资料
137	8.4 主动加QQ好友的技巧
138	8.5 主动加入QQ目标群
139	8.6 建立自己的QQ群
140	8.7 优化QQ群排名

142	8.8 QQ 群公告推广技巧
142	8.9 QQ 空间的优势
144	8.10 QQ 空间营销引流技巧
148	8.11 手机 QQ 营销法
149	8.12 提升 QQ 群排名技巧, 获取更多粉丝
150	8.13 QQ 群兴趣部落引流
152	8.14 好友 QQ 空间圈人, 轻松吸引上千流量

第 9 章 微博营销

155	9.1 什么是微博营销
155	9.2 微博营销的特点
158	9.3 微博平台的选择
159	9.4 给自己的微博取个好名字
161	9.5 微博活动的形式
164	9.6 怎样做好微博活动
166	9.7 增加微博粉丝的技巧
168	9.8 微博营销推广的诀窍
171	9.9 利用微博做促销海报
173	9.10 将商品放到微橱窗上

第 10 章 百度推广

177	10.1 百度搜索引擎
177	10.2 百度竞价排名关键词的选择
178	10.3 利用百度搜索风云榜获取排名
179	10.4 百度百科
181	10.5 在百度贴吧上发帖推广
184	10.6 贴吧推广实战技巧
186	10.7 百度知道推广吸引流量
187	10.8 百度文库推广吸引精准流量

190	10.9 通过百度网盘吸粉和推广
191	10.10 利用百度图片引流

第11章 微商文案与软文

193	11.1 什么是软文推广
193	11.2 软文营销的特点
194	11.3 软文营销策略
195	11.4 微商软文的类型
197	11.5 优秀微商文案的基本框架
198	11.6 软文营销写作准备事项
199	11.7 如何扩大软文推广效果
201	11.8 软文标题起名方法
203	11.9 软文营销成功的秘诀
204	11.10 软文营销的禁忌
205	11.11 软文营销的误区

第12章 沟通与客户管理

208	12.1 不要上来就提产品，养成主动交流的习惯
208	12.2 与客户聊天中自然带入产品
209	12.3 如何应对你的客户
211	12.4 如何介绍自己的产品
211	12.5 处处为客户着想，用诚心打动客户
212	12.6 多虚心请教、多听听客户声音
213	12.7 使用礼貌的沟通语言
214	12.8 要有足够的耐心与热情
214	12.9 与客户沟通时表情丰富一些
216	12.10 发掘潜在客户，激发客户成交意向
217	12.11 把询问的用户变成购买的客户
218	12.12 下单达成交易的必要条件

219	12.13 沟通禁忌
220	12.14 老客户具有哪些优势
221	12.15 如何维护老客户
222	12.16 重视老顾客，留住回头客
224	12.17 做好售后回访，提升销售额
224	12.18 吸引和激励客户再次购买的超级法宝
226	12.19 客户重复购买的因素

第13章 微信公众平台

228	13.1 微信公众平台的作用
229	13.2 公众平台账号注册
235	13.3 消息管理
235	13.4 用户管理
236	13.5 素材管理
237	13.6 公众账号取名的方法
238	13.7 企业微信功能介绍
238	13.8 企业微信官方认证加强权威性
239	13.9 利用接口，丰富微信功能
240	13.10 打造属于自己的微店公众号
243	13.11 用公众号推广你的微店
249	13.12 巧用公众号机器人推广微店
252	13.13 如何让公众号推广得到最佳效果
254	13.14 微信公众平台粉丝维护

第14章 玩转微信群营销

257	14.1 如何创建新群
258	14.2 微信群友分组管理
260	14.3 微信群视频会议
262	14.4 如何修改微信群名称

262	14.5 修改本人在微信群的昵称
264	14.6 设置微信群二维码
265	14.7 微信群运营方法
266	14.8 如何“混群”
268	14.9 “混群”的禁忌
268	14.10 使用微信群快速地推广个人名片

第15章 通过微店平台开设微店

271	15.1 下载安装微店
272	15.2 微店注册
274	15.3 设置店铺 LOGO
276	15.4 在微店发布商品
278	15.5 微店网页版对商品分类
282	15.6 将商品发给微信好友
284	15.7 使用限时折扣推广自己的微店
286	15.8 使用私密优惠推广自己的微店
287	15.9 使用友情店铺推广自己的微店
288	15.10 使用微店分成推广自己的微店
289	15.11 使用满减优惠推广自己的微店

第16章 打造高效微商团队

292	16.1 微商为什么要组建团队
293	16.2 组建一个优秀的微商团队
294	16.3 微商怎么做好分销
296	16.4 节假日营销活动策划
299	16.5 聪明老板的管人方略
301	16.6 调动员工积极性的有效手段
304	16.7 如何打造管理一个强大的微商团队

致谢

第 1 章 微商第一步：端正心态

微商现在已经是一个热门的话题，越来越多的朋友去选择微商，但是好多不知道如何去做，如何迈出第一步，新手首先应该端正心态。做微商需要有一个好的心态，拥有一个好的心态，是一个成功微商作好必备的一个积淀。



扫描关注

回复“心态”获取秘训课程语音和电子书

1.1 深度了解产品

有很多商家居然连自己产品特性以及购买人群的特性都不知道，又怎样去说服顾客去购买呢？做微商应该对自己的产品具备一定的相关知识。在做微商前应该先充实自己，多阅读产品资料，并参考相关信息，做一位产品专家，等到顾客有购买欲望的时候，可以根据客户的需求，提供给客户最合适的商品或提供给客户相关的信息。比如你推销的是护肤品，你不能只说这款产品真好，你必须能答出顾客所提的任何问题，并告诉顾客产品的优势在哪里。

1.2 平和的心态

当今社会，竞争非常激烈，做好哪一行都是不容易的，微商虽然有很好的前景，但同时它也是一个竞争激烈的市场，在这种环境下求生存，心态要平和。做微商，不管是兼职还是全职，不管店铺是大还是小，都应本着长期经营的心态，把微商当成自己的事业。做事业总是有风险的，要用冷静的头脑、平和的心态去分析市场，做事要有条不紊、未雨绸缪，将风险控制在最小范围。做一名微商，要切忌畏缩不前、盲目冲动。一定要正确地认识风险，在面对风险的时候，做到有勇有谋。

对于一些新微商来说，有人询问价格、品质、功效的时候，往往很开心，总想着有生意了。其实很多买家问这问那，最后并不一定下单购买，这种情况很普遍也很正常，所以有人问只是表明他对你的这件商品或者这一类的商品感兴趣，千万不要以为他问问就一定会买！作为卖家心态要平和，这时你要做的就是回答问题要准确精炼，这是决定买家最终是否购买的关键所在。所以要对自己的宝贝特性了如指掌，倒背如流，切忌含糊其辞，答非所问！

1.3 诚信的心态

随着中国互联网用户的激增，网络购物也在高速发展。网络购物以诚信为本，淘宝网等之所以迅速成为最火爆的网购服务商，正是因为建立了一整套确保网店诚信的措施，网店的诚信取决于客户的评价。

人无信不立，店无信不兴，欺人只能一时，而诚信都是长久之策。讲诚信，并不

是说说而已，很多人是说起来容易做起来难。在网上经营不是面对面的交易，买家是通过卖家提供的文字和图片来了解产品的，所以卖家必须对其负责，提供的文字和图片要真实，确保商品质量，做到既不夸大商品的优点也不掩饰商品的不足。诚信是购物者通过实实在在的交易活动对你的感觉感知，而不是靠自己“吹”、靠他人“捧”、靠炒作“骗”取得的。

1.4 学习的心态

俗话说“活到老，学到老”，要赚钱就要学习，学习技巧，学习经验。只有不断地学习，才有不断地进步。可以通过网络学习，或从书本上及同行之间学习，及时掌握最新的知识，学习优秀微商的经验教训。

不仅仅要在开店之初学习，开店之后更要时时学习。现在的信息变化很快，只有不断地充实自己，才能取得辉煌的成功。几乎每一个刚开店的朋友都是带着满腔的热情而来，从头开始，边学习边操作，经历了从无到有，商品从寥寥无几到琳琅满目。

多向成功的微商前辈学习，同时也可以交一些做微商的朋友，去学习他们的智慧、思路、销售方法，把他们好的、正确的、优秀的东西都学过来。一定要互相鼓励，互相学习，多交流，才能在商海之中拥有一席之地。

1.5 团队的心态

自古以来，团结合作就是我们中华民族的传统美德，众人拾柴火焰高一直都是至理名言。团队，是为了实现一个共同的目标而集合起来的一个团体，就是要一条心，一起拼，分工协作，优势互补，一个团队需要的是团结友爱、关怀帮助，需要的是风雨同舟，甘苦与共。一个想成为卓越的人，仅凭自己的孤军奋战，单打独斗，是不可能成大气候的。你必须融入团队，要借助团队的力量。

合作共赢是目前微商中的一个大的共识，一个人打造团队的时代过去了。一定是团队整体合作才能让大家有更好的发展。每一个成功的微商，他的成功绝对不是他一个人的力量，那是千千万万的代理辛勤付出的成果，是众多消费者对他的支持与信任。你想做一个成功的微商，就必须选择一个团结的团队，必须将自己的