

移动互联时代，你是选择被手机操控，
还是掌握先“机”成为巨富？

手机这样玩 才赚钱

移动互联就是
一部手机打天下

- 要富口袋先富脑袋，人人都可以做老板
- 手机思维九脉神剑，让赚钱变得更简单
- 微信、二维码、App，为你开店保驾护航
- 动一动指尖就能日进斗金，还在等什么

夏雪峰 著



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS





手机这样玩 才赚钱

移动互联就是
一部手机打天下

夏雪峰 著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

手机这样玩才赚钱：移动互联就是一部手机打天下 /
夏雪峰著. — 北京：人民邮电出版社，2015.6
ISBN 978-7-115-38929-9

I. ①手… II. ①夏… III. ①网上销售—销售管理
IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第063591号

内 容 提 要

在这个人人都依赖手机的时代，你是选择被手机操控还是利用手机赚足财富？随着智能手机和高速移动互联网的普及，手机不再仅仅是一部通信工具，更是一部可以赚钱、获得“营销快感”的机器。本书通过培养读者的手机赚钱思维，以挖掘手机赚钱的七大功能，盘点手机赚钱的十大行业，从而总结出手机赚钱的八大开店模式及营销的十大“军规”，得出手机赚钱捷径，通过手机营销工具——微信、二维码、App披露手机赚钱的秘密，并提供手机电商的十大案例，堪称是一部手机赚钱的秘籍宝典。全新的手机赚钱技术与策略分析，将彻底颠覆你的赚钱思维，带你进入一个变幻莫测而又充满机遇的营销新世界。

本书适合企业营销人员、创业人士、商家以及其他对手机营销感兴趣的人士阅读与参考。

-
- ◆ 著 夏雪峰
责任编辑 寇佳音
责任印制 周昇亮
- ◆ 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>
北京天宇星印刷厂印刷
- ◆ 开本：720×960 1/16
印张：22.75 2015 年 6 月第 1 版
字数：318 千字 2015 年 6 月北京第 1 次印刷
-

定价：49.80 元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第 0021 号

前言

手机思维来了，今天你被改变了吗？

过去互联网的发展，让商家改变了营销策略，形成了一种全新的互联网思维，但是这种思维和方式还能在如今移动互联网飞速发展的时代下扬帆远航吗？答案是否定的。站在互联网与移动互联网的转折关口，每个创业者或者市场运营者，都应该问自己一句话：“我该如何顺应移动互联网的发展？”

依靠手机来赚钱成为当今的最大热门。打开手机微博，看到的是广告、推广和产品；打开微信朋友圈，看到的是利用熟人关系来推广的货物；打开各种App，都是节日促销、优惠活动……这些都是手机思维的体现。人们在频繁使用这些App或者手机赚钱工具的过程中，其实就已经被这种手机思维所改变了。

“双十一”，阿里移动端38分钟破100亿元

2014年11月11日0点，新的一天的钟声敲响，这天是大众

“光棍节”，但对阿里巴巴来说，却是一个不寻常的日子。因为这一天，是阿里主导的“双十一”电商购物节。换句话说，这一天是阿里巴巴挣大钱的日子。

所有商家都早已做好促销准备，加大力度搞活动，所有消费者也早已守候在天猫网站前准备“抢货”。0点一过，这个盛大的宴会就开始了。

此时，位于杭州总部的阿里巴巴依然灯火通明，因为有数千名员工以及国内的媒体朋友都汇聚在此，他们紧紧地盯着眼前的一块大屏幕，此时上面正在不断刷新纪录，数字的变化让每一个人都热血沸腾。开始3分钟，天猫的总交易额突破10亿元，8分钟达到30亿元，14分钟超过50亿元，38分28秒破100亿元。

这个数字已经远远超过了2013年“双十一”购物节创下的纪录。2013年，天猫花了近6个小时，才破100亿元大关。而今，阿里巴巴却只用了38分钟就超越了这个数字。

在这个神奇的时刻，我们来关注移动端的贡献。移动端在75秒钟便已成交了1亿元。而在这破百亿的38分钟之内，阿里巴巴移动端所占据的比例为45.5%，成为“双十一”购物节的主力军。

阿里巴巴“双十一”全天的成交金额达到571亿元，再创历史新高。其中移动端的成交量达到243亿元，物流订单高达2.78亿元。这个数量是2013年移动端成交订单量的4.5倍。占据了“双

十一”总成交金额的43%，同时，也创下了移动电商在全球单日交易的历史新高。

阿里巴巴在“双十一”期间的成就，让人看到了一个重要信息：移动电商时代来了，手机赚钱的思维也来了，如果你还不放弃PC端的营销，相当于“等死”。阿里巴巴在“双十一”活动的前期预热时期，广大消费者在移动端的访问量就已经达到了PC端的两倍，而往年，这个数字只占到了20%。

事实上，在“双十一”这天，除了天猫等电商之外，全国还有300多家百货和上千家餐厅也参与到移动促销、营销的行列中。他们充分利用自己的移动客户端、微信公众号、微博、地图等移动工具来进行“双十一”大赚钱的逆袭。

手机赚钱，是移动互联网大数据下的一种趋势，无论你是想要创业的年轻人，还是已经有品牌的企业，都可以借助手机来实现自己的梦想。手机思维通过三次革命打破了传统的互联网思维，它们分别是无限制的粉丝机制、大数据和无局限的应用场景。这三种模式，让手机思维的形态和模式呈现出了碎片化、去中心化的状态，让商家更加灵活自如地与用户互动、联系，获取口碑，让用户参与、尖叫等。

利用手机赚钱的方式有很多种，本书会带给你多种多样的选择，让你只需要一部手机，就可以掌握移动市场数据。这些方式包括手机开微店、微信赚钱、App营销、二维码推广营销等，而且所

有的方式都能互通结合，让个人和企业都能找到属于自己的方式。

手机思维，让我们每个人都能找到在移动互联网大趋势下的位置，都能获得赚钱、创业机遇。你不一定要建立多么大的平台，只需给你一部手机，你的影响力依然会很强大。

相信这本书会令众多想要创业的人找到一个清晰的方向；让更多拥有大把业余时间的人得到赚钱机遇；让中小型企业可以占据更大的市场；让大企业能够在短时间内名利双收。这是我编写本书的目的，也是大数据时代的趋势所向。

夏雪峰

Contents

目 录

第一章

要富口袋先富脑袋， 手机思维的九脉神剑

- 手机平台思维：让你的产品“漂移”起来 / 002
- 手机简洁思维：一字千金的秘诀 / 005
- 手机定位思维：用户去哪儿，适时推送 / 010
- 手机互动思维：与用户“亲密接触”才能互信 / 013
- 手机细节思维：只谈“情怀”还不够，更需品尝细节 / 017
- 手机事件思维：不只“作死”，还能瞬间起死回生 / 022
- 手机口碑思维：做得好，自然就能传千里 / 026
- 手机极致思维：为用户高效解决问题，才是高 / 031
- 手机尖叫思维：创新搞怪，才能让用户尖叫 / 035

第二章

没有做不到只有想不到， 手机赚钱的七大功能

- 空间功能：提供更加广阔的赚钱平台 / 040
- 商机功能：网罗天下商机，只有你想不到的 / 045
- 即时功能：最新产品信息随时随地发布 / 049
- 支付功能：手机支付让用户一键购物无阻碍 / 053
- 参与功能：手机一线牵，增强用户参与感 / 057
- 私密功能：绝对保密，做用户的贴身管家 / 061
- 客服功能：给用户前所未有的归属感 / 064



赚钱就这么简单， 最适合手机赚钱的十大行业



- 服装行业：将手机变身时尚发布平台 / 070
- 餐饮行业：在给用户优惠的同时，更要形成美食文化 / 074
- 酒店行业：手机订房藏惊喜，触动用户最底线 / 079
- 电商行业：“毫无节操”的一降再降，手机购物大狂欢 / 083
- 金融行业：开辟手机金融业务，拉动线上用户 / 088
- 旅游行业：旅游时间、地点、价钱，用户随心配 / 093
- 娱乐行业：线上线下一起嗨起来 / 098
- 影视行业：彰显“免费”逻辑，获取流量资本 / 103
- 快消行业：结合手游概念，以“玩乐”思想打入用户群 / 107
- 通信行业：手机办理业务，更有优惠产品 / 111



找准模式赚大钱， 不可不知的八大手机开店模式



- 模式 1 淘宝模式：手机淘宝开店，想开就开随心所“卖” / 118
- 模式 2 微店网模式：手机对接微店网，只需推广就够了 / 122
- 模式 3 微信小店模式：手机店面中的“高大上” / 127
- 模式 4 微博模式：“微卖”接单接到手抽筋 / 131
- 模式 5 App模式：一个装得下一切的月光宝盒 / 136
- 模式 6 QQ模式：手机QQ，嘀嘀声中流出的订单 / 141
- 模式 7 微淘模式：一个可以让用户“玩着逛”的移动店铺 / 145
- 模式 8 京东微店模式：堪称“国家队微店”的颠覆平台 / 151

第五章

看清门路好开店， 手机开店躲不掉的十大军规

- 军规 1 注册设置基础路先走好 / 158
- 军规 2 找到自己要卖的产品 / 161
- 军规 3 取个好名字很关键 / 165
- 军规 4 产品呈现要眼前一亮 / 169
- 军规 5 外观设计要大气时尚 / 173
- 军规 6 微店有主打产品会更赞 / 177
- 军规 7 内容排版要有新意 / 181
- 军规 8 广告词入木三分更要充满悬念 / 185
- 军规 9 购物流程要简洁快速 / 189
- 军规10 卖出去不等于赚，做好售后很重要 / 195



第六章

微信赚钱有捷径， 你所不知道的十种微信营销妙计

- 妙计 1 别让你的朋友圈失去赚钱价值 / 200
- 妙计 2 关注公众号即送好礼成另类风潮 / 204
- 妙计 3 推送消息中内容和沟通最关键 / 209
- 妙计 4 当用户的移动“小情人” / 214
- 妙计 5 给粉丝一个“吐槽”的空间 / 219
- 妙计 6 用98%的时间陪粉丝，用2%的时间做促销 / 223
- 妙计 7 抛除跟风模式，微信要做个性营销 / 227
- 妙计 8 巧借趣味活动搞大手机微信用户群 / 233
- 妙计 9 打通微信会员卡，让用户变移动金牌会员 / 237
- 妙计10 完善微信支付，让购物更接地气 / 242



二维码营销讲手段， 大数据时代下六种不可多得的二维码手段

- 手段1 购物流程对接二维码，方便又时尚 / 248
- 手段2 让产品穿上二维码的搞怪外衣 / 252
- 手段3 所有用户看得见的地方都要有二维码 / 257
- 手段4 线上线下搞活动，都离不开二维码 / 262
- 手段5 扫码有优惠，让用户手机成为省钱神器 / 266
- 手段6 利用移动传媒，随时随地制造扫码热潮 / 270

App营销靠谋略， 让“客户端”散发品牌影响力的七大计策

- 计策1 开发App，让用户手机变成移动商场 / 276
- 计策2 看你怎么说，用户才会下载App / 280
- 计策3 App发布新产品，分秒必知 / 284
- 计策4 给用户以酷炫的购物体验 / 288
- 计策5 亮点优势，让你的App与众不同 / 292
- 计策6 一键下单，App支付锦上添花 / 296
- 计策7 时刻检测App效果，走精准化营销之路 / 300

赚钱的手机店商都在这么做， 你不可不知的十大成功案例

- 案例1 哈爸微店，日进三万三的“奥秘” / 306
- 案例2 惊鸿佛珠：在京东微店中开出的明星微店 / 311
- 案例3 眉州东坡，吃货的掌上App餐厅 / 315
- 案例4 WIS微店，一个草根淘宝店转战“手店”之后的成功 / 320
- 案例5 小P良品铺，好评率高达99.9%的“手店” / 324
- 案例6 尊爱花店，有故事的微店铺 / 329
- 案例7 鳕鱼甜品，吃货的世界你懂的 / 334
- 案例8 好药师，10天破5000单的微信小店 / 338
- 案例9 达芙妮，送时尚搭配的微购物 / 342
- 案例10 加图先生，手机店面独领风骚 / 347

第一章

要富口袋先富脑袋，手机思维的九脉神剑

如今，移动互联网的发展已经远远超出我们的想象，拿出手机，打开任何一个App，都能连通世界各个角落，各种购物、娱乐、服务，消费者都能通过手机足不出户得以实现。面对这种大局势，许许多多的创业者蠢蠢欲动，他们瞄准手机这个无限广阔的市场，蓄势待发，准备在手机平台中“大干一场”。但在这里，我们要提醒创业者的是：要富口袋，必须先富脑袋！了解手机思维的真正内涵，才能把握好手机赚钱的方向盘。

手机平台思维：让你的产品“漂移”起来

在移动互联网发展下催生的手机思维中，平台思维似乎是最被我们认同的一个思维逻辑。移动互联网的专家都认为，平台模式最大的特点就是共享、开放、共赢。这是在移动大数据趋势下，人们更应该抓住的一个机遇。

阿里巴巴的创始人马云曾指出：“平台思维其实还有一个特色就是平等。”没错，如今，人手一部手机，在移动网络平台中，任何人都可以借助这个小小的平台来做一个品牌创始人、创业者、赚大钱的人。在这种环境下，如果你是一个想要创业的人，一定不要选择去挑战那些响当当的企业，而是要借助手机平台来完成自己的创业，才能有一天也配得上“响当当”这三个字。



案例呈现：快的打车，借助手机平台实现创业梦想

2012年8月，一款“快的打车”的App软件问世，成为人们关注的热点，用户打车再也不需要站在路边“傻傻地等”。这个新兴打车软件的出现，让很多人不仅发现打车可以如此快速，更发现利用手机平台可以实现创业梦想。

“快的打车”的创始人陈伟星对快的打车诞生的解释是：“这是出于我自身需求而促成的一个平台软件。”

杭州打车非常困难，特别是新开发的一些楼盘小区附近，更是几乎没有出

租车可找。每次用户打车时，都需要等上半个小时才能有机会看到一辆空车，这个空车还不一定能停下来拉你。所以打车困难给陈伟星以及所有市民造成了一个难题。于是，陈伟星就想要做一款关于打车的软件。

首先，陈伟星认为，乘客和司机都是比较灵活分布的，所以这个软件必须需要一个移动平台，于是智能手机就成了陈伟星开发打车软件的一个前提。

在智能手机平台中，开发一款打车的App，然后找到自己的赚钱和服务模式：用户一键到底，接通司机；司机也可以一键抢单，接通用户。这种简单的需求被合理地安排在了手机平台，对乘客和司机而言，都能互惠互利、实现双赢。

这种打车模式在手机平台中出现之后，迅速成为人们下载的对象。人们使用这个软件，可以快速定位，找到司机，预约用车；然后一键下单，还能获得返利。这种方式促进了这个打车软件有序地进行下去（如图1-1所示）。

当然，对陈伟星而言，他最初的一个打车需求的念头，便改变了他的人生；同时也让他借助手机平台实现了创业，真真实实地赚到了钱，成为手机创业者的先锋人物。



案例深解

类似快的打车这样的个性创业，其实在移动互联网大趋势下有很多，很多个人也纷纷借助手机平台来获得第一桶金。比如2013年北京邮电大学的几名学生，利用手机微信平台，在手机上卖水果，给自己赚到了富足的生活费和学费；褚橙也利用手机微博，实现了全面业务拓展和粉丝增加；大学校门口的卖煎饼的大婶，利用手机QQ获得了源源不断的订单……



图1-1 快的打车界面

无论是小本生意，还是中途创业、品牌推广，手机作为一个移动平台，都能为用户提供便利的直接通道，同时也能给很多传统企业一个转型的平台。在手机平台中，你可以让产品“漂移”起来，也可以与大品牌一样共享最新移动资源和信息，因此，利用手机平台来创业赚钱是一个比较可靠的保障。当然，无论哪种方法，也都需要有好的做法，假如你是创业者，该如何把握好这个广阔的手机平台呢？



赚钱秘籍

1. 手机平台中的产品要与用户实际需求一致，不能表里不一

在互联网快速发展的10年前，很多人选择了在淘宝网上开店卖东西。由于门槛较低，人人都可以开店，所以出现了一些服务信用、产品质量问题。有时候，消费者收到的产品与在淘宝网店中看到的宣传图片不一致。如此一来，消费者会对商家产生差评，商家就会有负面口碑，从而影响了销售，不利于发展壮大。

因此，在手机平台创业、赚钱的今天，我们应该时刻吸取淘宝网的一些教训，避免出现负面口碑的情况。这需要创业者、商家在手机平台中展示的产品或者服务一定要与用户需求一致，而且还需要在操作中快捷便利，让用户得到优质产品和服务的双重享受，千万不能表里不一。

某快餐食品在淘点点App中入驻，成为淘点点中的一个商家，为用户提供手机订餐、送餐服务。在淘点点中，商家向用户承诺，用户手机下单30分钟之内产品一定会准时送到，而且产品也与图片宣传一致（如图1-2所示）。



图1-2 快餐在淘点点中的界面

用户在手机订餐时的确是感受到了产品与服务的双重体验，而且整个过程快捷方便，毫无差异。正是因为这样，这家快餐店才在手机平台中获得了手机用户的一致好评。

2. 以奇制胜，在手机平台展示个性化新鲜的事物

手机平台如今也越来越多地被人们利用，在很多同质领域内，如果你再想创业、赚钱，恐怕需要动动脑筋，以奇制胜才行。譬如，在运动领域内，许多运动服饰、运动鞋等品牌企业纷纷建立手机App、微信公众号来卖产品，推广品牌理念和服务，成功占据了用户第一印象。而你如果也是一个运动企业，那么还想要利用这种方式来盈利，恐怕就有些难度。

当然，你大可不必灰心，因为手机平台是一个灵活的平台，能够调动用户的更大胃口。所以你可以以奇制胜，在手机平台中为用户展示个性化的新鲜事物。比如你可以打造一个跑步App、运动健身App，号召用户利用手机App来实现健身、定时运动。同时，在这个过程中，将你的运动产品和品牌理念巧妙植入，让用户在手机平台中享受运动过程的同时，还会对你的产品念念不忘。

手机简洁思维：一字千金的秘诀

在移动互联网发展的大趋势下，利用手机赚钱成为热点，但并不是所有的手机营销都赚钱。企业也好，个人也罢，还应该坚持一定的逻辑思维，比如简洁思维，让一字变为千金。

移动互联网的信息爆炸和智能手机的普及，让用户在手机上的选择变得很

多,对应的是,用户挑选产品、服务的时间和耐心却越来越少了。所以,企业想要在手机中获得用户第一印象,留住用户,就要学会做减法,坚持手机的简洁思维。



案例呈现:去哪儿旅行,简洁的界面让人爱不释手

去哪儿旅行是最受欢迎的旅游App之一,它凭借先进的比价模式和简洁的平台获得大量用户的认可。去哪儿旅行与其他旅行一样,在开创了PC端旅行服务的同时,又借助手机平台来拓展业务。去哪儿旅行也有它的特色之处:简洁大气的界面。正是因为这样的优势,让广大手机用户对这个App过目不忘。

打开去哪儿旅行的App,首先会发现与其他App不同的是,在这里没有太多的推送信息,比如优惠促销、节日大放送等。去哪儿旅行认为,如果在App打开的界面中,出现过多繁杂、冗长的信息,不但会增加用户的阅读量,还会让用户在选择时,浪费大量时间,同时也很难让用户寻找到真正自己向往的旅行项目。

因此,去哪儿旅行在打开的界面中,用简单明了的功能板块,给用户以清新入目的感觉。每个板块都有一个方格,用户想要什么服务,就可以寻找什么服务,快速方便,而且简洁大气,非常讨用户喜欢(如图1-3所示)。

在每个板块中,用户点击之后,都能快速进入一个简单的服务界面。例如点击“周末游”,则会快速根据用户所在城市为用户筛选出众多的



图1-3 去哪儿旅行App界面