

微店实操
指导书

微店

安装、推广、经营、管理 一本通

刘珂 著

微店

口袋通

微信收款

口袋

我的微店

我的微店

微品会

店小有帮助

我的微店

销售管理

微品会

店小有帮助

口袋

微店

订单管理

零成本、零费用、零门槛
微店要这样玩才能赚



中华工商联合出版社

微店

口袋通



口袋

微店实操
指导书



微店会
我的微店



微店会
我的微店



口袋

微店

安装、推广、经营、管理

一本通

刘珂◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

微店安装、推广、经营、管理一本通 / 刘珂著. —北京: 中华工商联合出版社, 2015.6

ISBN 978-7-5158-1329-5

I. ①微… II. ①刘… III. ①网络营销 - 基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第118767号

微店安装、推广、经营、管理一本通

作 者: 刘 珂

责任编辑: 胡小英 邵桃炜

装帧设计: 润和佳艺

责任审读: 魏鸿鸣

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次: 2015年7月第1版

印 次: 2015年7月第1次印刷

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 250千字

印 张: 14.5

书 号: ISBN 978-7-5158-1329-5

定 价: 32.00元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座

19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

序言

所谓微店，就是手机上的购物网店，可以替代官方网站、网络商城平台，也可以实现客户数据管理、在线支付、物流查询等全面的网络交易功能。微店是超越传统电商模式的商业集成平台。

20年前，“商店时代”成就了百亿“国美”与“苏宁”。

10年前，“网店时代”造就了千亿“天猫”与“京东”。

今天，以微博、微信为代表的移动互联网迅猛崛起，8亿手机用户将进入手机终端购物，5亿种商品将在手机网店里展示，3000万家企业将入驻“手机商城”。

微店不仅适用于面向终端消费者的B2C零售企业，也适合大型机械设备、原材料、工程建设等特殊B2B公司。用一句话来概括，目前所有网站能做到的事，微店都可以完成。甚至传统网站实现不了的功能，比如定位服务、客服自动化等，微店也可以做到。

现在99%的中小企业都已拥有网站，那么未来3年内，99%的中小企业也一定都要拥有微店——它将是企业在手机平台上的最佳名片、手机上的销售渠道、手机上的客户服务工具、手机上的赚钱机器。

据2013年5月工信部发布数据，我国已拥有8.08亿移动互联网网民，我国已经成为世界上最大的移动互联网国家！

惊人的移动互联网网民，创造了惊人的手机购物潮流！

2012年度，中国手机网购交易额增长600%，2012年11月11日那一天，手机支付宝交易额高达9.4亿。

2012年，5.64亿电脑网民，帮助中国B2C零售市场产生了12000亿的交易额。而现在手机上网用户数已超过电脑网民，所以移动互联网未来必将产生远超10000亿的财富规模。

更重要的，以微信为代表的移动互联网工具，大大降低了企业的营销成本，提升了营销的效率，所以，未来的企业营销必将跟微信等平台紧密捆绑，微店就是借力微信平台的最佳营销工具！

微店将借力5亿微信用户，带您进入万亿级市场！

如此惊人的移动互联网万亿市场，就是当前中国最大的商机！

为了帮助众多的新手卖家掌握开微店的流程、货源准备、营销推广以及售后服务等知识，我根据自己开微店的心得，并结合了多名微店创业成功者的经验，精心策划编写了本书。

本书将目前最前沿、最流行的营销理念运用到微店这个平台中，所有技术的应用效果都在微店店铺中得到过实际验证，已经获得了巨大的成功，并且还在持续创造着惊人的效益！

本书编排精美、内容详尽、讲解清晰。力求让读者活学活用，在经营过程中实践技巧，并转化为实实在在的收益，早日走上快速赢利的良性经营道路。

本书的读者对象为：

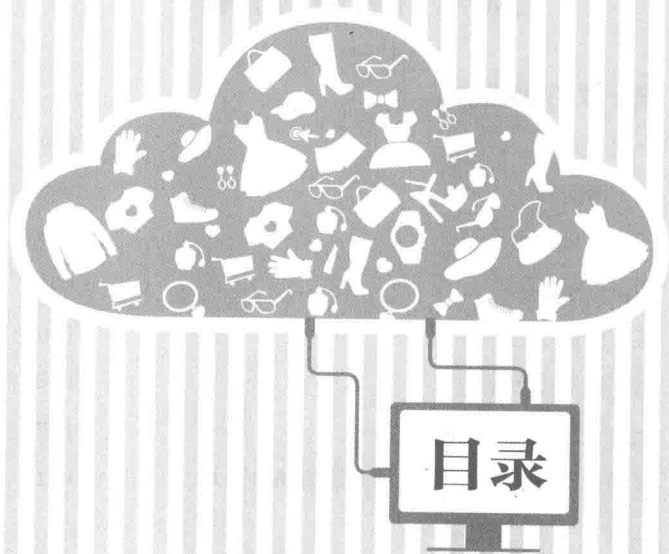
想通过网络实现创业梦想的有志青年；

即将毕业或已经毕业，想要创业的大学生；

拥有实体店，想要扩展经营的店主；

已经开了微店，正在寻求突破的卖家。

也许你正在为找不到工作而发愁，或者在抱怨工作的巨大压力，又或者为自己微店的经营状况感到担忧，幸运的是，你看到了这本书。只需要这一本书，你就可以解决微店创业的所有问题。可谓一册在手，微店创业不用愁！



篇一 开店前的准备

第一章 了解微店

一、金元宝	002
二、微店网	003
三、口袋购物	004
四、京东微店	005
五、微信小店	006
六、有赞微商城	006
七、开店技巧与问答	007
案例：印美图微信小店，6天销售额破百万	011

第二章 如何开微店

一、微信公众平台介绍	014
二、申请微信公众账号的流程	017
三、开通微信小店的步骤	022
四、开通京东微店的步骤	027
五、开通有赞微商城的步骤	033
六、开通口袋购物微店的步骤	037
七、开店技巧与问答	040
案例：WIS护肤微店日销售量最高可达上万单	043

第三章 寻找好货源

一、开微店卖什么好	049
二、什么是好货源	050
三、好货源去哪儿找	052
四、开店技巧与问答	053
案例：大学生微信运营心得分享	056

篇二 获取粉丝

第四章 运用微信公众平台

一、什么样的内容更容易被分享	062
二、微信推送内容的编排	067
三、巧用微信会员卡	070
四、开店技巧与问答	071
案例：微信朋友圈三个月买粟米10万斤	075

第五章 用个人品牌吸引粉丝

一、设计一个好的微信名和头像	080
二、微信内容要真实	082
三、尽量在网络上多露脸	083

四、借助外力提升自己	084
五、开店技巧与问答	085
案例：一个打工仔如何凭借微信公众号做到日入5万	088

第六章 微信公众号增加粉丝的方法

一、发送微信公众号名片	091
二、通过微信朋友圈宣传	094
三、通过微博宣传增加粉丝	098
四、QQ群、旺旺群宣传	099
五、为你的粉丝创造价值	099
六、开店技巧与问答	101
案例：微信公众号运营3天，图文阅读达10万人次	105

第七章 与粉丝互动的技巧

一、自动回复	109
二、人工回复	116
三、策划有创意的微信活动	117
四、开店技巧与问答	119
案例：“罗辑思维”50万粉丝和160万收益的秘诀	123

篇三 微店管理与推广

第八章 买家购物的流程

一、如何进入微店店铺	128
二、填写收货地址	132
三、买家支付	134
四、确认收货	136
五、开店技巧与问答	138
案例：“品香源”微信卖菜赢利多	142

第九章 微店商品上架与订单管理

一、商品上架	145
二、预览商品	149
三、订单管理	150
四、开店技巧与问答	154
案例：10岁姑娘微店卖工艺品月入千元	160

第十章 写出高质量软文

一、掌握软文标题技巧	162
二、写好软文的开头部分	166

三、正文的布局技巧	167
四、软文写作中常见的5个误区	170
五、开店技巧与问答	171
案例：杜蕾斯的“微”营销	177

第十一章 微店推广的几种方法

一、使用QQ推广	180
二、使用友情店铺推广	185
三、利用微信朋友圈推广	186
四、利用微信公众号推广	189
五、开店技巧与问答	191
案例：从0到100万，一个微信公众号的吸粉秘诀	196

第十二章 物流与售后

一、选择便捷实惠的物流渠道	200
二、商品的包装	202
三、与买家沟通的技巧	205
四、售后服务	207
五、开店技巧与问答	210
案例：四线城市微信创业月入数十万	213

开店前的准备

有人说“99%的人不适合创业”，其实创业没什么了不起！近年来，随着社交工具的普及以及微信的火爆，很多人发现了其中的商业价值。随着微店越开越多，电子商务正从“电脑时代”转向“手机时代”。

微店是零成本开设的小型网店，没有资金的压力，没有库存的风险，没有物流的烦恼。只需利用碎片时间和个人社交圈就可进行营销推广。微店开设方便，操作简单，是移动互联网创业的新兴模式。



第一章 了解微店

目前有很多微店平台，这些平台各自都有自己的优势，想开微店的朋友可以根据自己的情况选择合适的平台。

下面介绍几种常见的微店平台。

一、金元宝

金元宝微店平台是由北京易达正丰科技有限公司开发的，以服务微信商家客户为目的的微信开店平台。金元宝微信管理平台为企业提供了强大的自定义回复及图文信息分类功能，通过此功能能更好做出具有企业特色的内容，并自动建立企业手机3G网站，更好地服务于客户。

金元宝微店平台可以使用淘宝一键搬家，自动将淘宝网上的信息搬家到金元宝平台，实现信息的迅速迁移。此外，还可以直接进行微信分享，将商品信息直接分享到微信朋友圈，避免了扫二维码带来的风险，实现信息的便捷传播，提高推广效果。直接进入订单页面，让客户最及时地了解产品，并形成潜在订单。但金元宝的客户沟通系统开发不太完善，不能在app上直接与客户沟通，只能通过打电话、加微信好友等方式与客户沟通，相信这项功能很快会得到完善。

图1-1为金元宝微店平台首页。

模子



微店网开微店的优势如下：

(1) 不收任何费用，无须押金，给你一座网上商城，所有商品厂家直接发货，质量过硬，价格适中。

(2) 无须进货，无须发货，无须资金周转，不用开店摆摊，24小时营业、永不拉闸，点点鼠标，轻松当老板。

(3) 一台电脑，一根网线，开始掘金，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。

微店网的这种模式与其他微店平台不同，微店网制定了一个“七三佣金分成规则”。

如果其他用户在你的介绍下开了微店，那么他就成了你的分销商，在他微店里产生的商品佣金，他自己可以得到七成，剩下三成则属于你，不过这种“七三佣金分成规则”只限一级，隔层没关联。

微店网这种营销模式遭遇过很多质疑，曾被疑似为传销，其实这种模式与传销还是有这本质区别的。

三、口袋购物

如果你是一名淘宝卖家，口袋购物的微店（www.vdian.com）是一个很好的选择，因为口袋购物的微店支持淘宝一键搬家，还可以一键把自己的淘宝店搬到更多人的微店上。这样的话，你就相当于有了许多的加盟店，只是这些加盟店的货都由你来发而已。

口袋购物的微店，进驻门槛低，不收取任何费用，发展势头较好。口袋购物的用户有几千万，口碑较好。目前，口袋购物可与微信公众账号绑定，使用户推广更为方便。但有用户反映，绑定公众号后的相关功能较少。相信随着口袋购物对微店的不断更新，其功能也将日趋完善。

图1-3为口袋购物的微店平台首页。