

MICRO CHANNEL
MARKETING

微信 电商 这么做 最赚钱

张文◎编著

微商人手一本的
商业圣经

微商赚钱必读的第一本书 作者现身说法指导创业

微商3大搭建秘笈 + 9种特色 + 营销9大技巧

掌握方法与禁忌

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

微信 电商 这么做 最赚钱



内 容 简 介

作为一种新的商业渠道,微信电商随着微信官方的推广受到了各个企业的关注。本书从商业模式角度全面分析了微信电商的商业模式和红利,包括京东微店、微信支付、微信小店、微信 O2O、微信关系链背后的商机,以及微信电商的本质与创新模式等;并从商家运营的角度系统地归纳了微信电商的规划、布局与营销方式等方面的技巧与策略;最后从实践角度对成功的商业案例进行全方位的剖析,详细解读微信电商运营的策略、方法与技巧。

图书在版编目(CIP)数据

微信电商:这么做最赚钱 / 张文编著. —北京:

中国铁道出版社, 2015. 8

ISBN 978-7-113-20241-5

I. ①微… II. ①张… III. ①电子商务—基本知识

IV. ① F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 068455 号

书 名: 微信电商: 这么做最赚钱

作 者: 张文 编著

策 划: 刘 伟

读者热线电话: 010-63560056

责任编辑: 刘 伟

封面设计: 多宝格

责任印制: 赵星辰

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街 8 号 邮政编码: 100054)

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

版 次: 2015 年 8 月第 1 版

2015 年 8 月第 1 次印刷

开 本: 700mm×1000mm 1/16 印张: 19.25 字数: 286 千

书 号: ISBN 978-7-113-20241-5

定 价: 49.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书, 如有印制质量问题, 请与本社读者服务部联系调换。电话: (010) 51873174

打击盗版举报电话: (010) 51873659

前言

拼微商的时代来了！

是不是对你朋友圈里卖面膜的朋友天天刷屏很无奈？是不是想吐槽他们的产品和运营理念还不如你先进？

觉得在淘宝、京东上买东西就够了？微商还是一个离自己很远的概念。从现在起，我们也可以利用微信电商来销售自己的产品。

几年前，还在犹豫要不要告诉陌生人你的电话号码；现在，第一次见面首要问的就是 Wi-Fi 密码和微信号码。在移动互联网时代，微信以绝对的优势成为人们最主要的移动交流和社交模式。而随着随时随地的移动上网，移动电商也逐步走入我们的生活，而基于微信平台的微信电商也越来越能满足不同用户私密的、个性化的需求。微信电商模式被更多大企业、品牌甚至中小企业所认可。那么已经错过了淘宝开店致富的你，一定不能再错过这次微信电商的成功道路。机会，可能只有最后一次！

常见的微商模式主要有三大类：以公众号形式的购物、服务、互动平台；以接入第三方平台为主的销售、代理模式和以个人微信朋友圈为载体的灵活销售模式。但无论哪种模式，既离不开微信这个载体，也离不开微信本身社会化营销和社交红利的模式。因此，从本质上来说，微信电商属于社群电商范畴，千万不要用传统的眼光和思维模式去运营。

例如，在传统想象中，如果你想购买药品，必须要去附近的药房买药，这是最传统的零售模式。但是也有人可能觉得，打开互联网，在网上搜索自己需要的药品，然后下单，等待网店送药上门即可，这便是最传统的互联网购物方式。但是如今，这两种都不是最便捷的。为什么呢？原因很简单，线下零售方式，使用户耗费更多时间、精力；传统互联网购药，非常被动，在服务上用户得不到个性、具体的服务，而且传统 PC 端购物，还具有非常大的约束性和局限性，离开了电脑似乎就无法运行了。

但在微商时代中，这些问题都不会存在。我们来看一下知名医药零售企业好药师的做法。首先，好药师建立了一个微信公众号，然后经过微信认证，申请了一个微信小店，上架产品。用户只要在微信上关注了“好药师”的微信公众号，

即可进入好药师的“微信小店”，然后选择药品，微信支付，一键下单。此外，好药师还会随时向粉丝发送一些爱心温馨的提示、药品注意事项、天气变化、优惠信息等，给用户带去贴心的服务。

而且这种模式能让用户随时随地都可以购物，只要手机在身边，就能快速下单，完全不受任何拘束。

好药师的这种完美微商模式，自然就吸引了大量用户的追随和喜爱，人们逐渐放弃了传统的PC购药模式，而选择在微商平台中购物，对好药师来说，订单和利润滚滚而来的同时，还能在医药零售移动电子商务中获得很大的占据地。

因此，假如你也有一个零售店铺或者品牌，也可以如同好药师一样，首先建立一个微信公众号，然后申请建立一个微信小店，上架产品，给用户提供便利的购物模式。同时，还要不断地为用户推广一些有价值 and 实用的信息，以此来黏住用户。当然，还可以申请一个微店，然后嵌入在你的微信公众号中，为用户提供更丰富的微信购物方式。

从2013年到2014年，是微信营销迅猛发展的一年，在这一年里，电子商务、移动电商、微信社交电商等以各种方式变化前进着，各类跨界企业也如风云般来回变化。这种变化和发展，也让很多人无所适从，因此时下对微信电商的从业者，或者是那些想要涉足微商行列的人来说，他们迫切需要一本容易入门、操作清晰的“微商”实战操作运营书籍。而本书正是本着这种目的来操作的，为对感兴趣的微商或者深处困惑的微商从业者带去一套清晰的思路和运营、推广的操作方案。

本书从微信电商的思维方式整理出了众多微信电商的案例，并且确保这些案例都非常接地气，容易让人信服。在系统上，本书既包含了战略层面，又涵盖了技术方式。在战略上，从微信电商的价值和优势到如何做好微信电商，开启微信电商的几大前提准备；在技术上，从微信平台的工具到微信电商的思维模式和微商平台的搭建都一一进行详细解说，让每位从事微商的用户都能从中汲取最精华的部分；在实用上，选取了微商行业中的热门行业案例，再到个人朋友圈中的营销模式，让用户有的放矢；在深度上，不吹毛求疵，为用户送上微商赚钱的深刻要领、秘籍以及多数企业不知道的一些强效推广方式。

因此，无论是传统企业，还是互联网电商，抑或是中小公司、个人、微品牌，只要按照本书中所讲的思路和方法去做，就一定能够在微商圈中赚到钱，获得意想不到的收获！

编者

2015年6月

目 录

第 1 章 一句话看懂微信电商

1. 微商元年来了，你在哪里	2
 微商 O2O 布局	2
 微商 C2C 布局	4
 微商 B2C 布局	5
2. 社会化营销与社交红利	5
 LG，多变互动引发用户对产品好感	5
 微信社交营销中，个性化的语言带来好评	7
 朋友圈成为个人微商社交红利的主要聚居地	8
3. 大数据下微信电商的五大优势	9
 更灵活的移动营销平台优势	9
 电商购物的新优势	10
 微信电商 O2O 营销的完美闭环优势	11
 精准营销优势	11
 节省营销成本优势	12
4. 传统企业转型微信电商的三大原因	13
 Mulberry：微信虚拟体验店带来的营销刺激	13
 基于微信社交更容易产生个性化营销	15
 微商定制化服务备受瞩目	17
 飞速的微商购物等于 N 个 APP	18
5. 微信电商是中小企业爆发小宇宙的推手	18
 小小洗衣店，在微信电商中走出大脚印	18
 微商平台是中小企业的全面展示平台	20

 微商更有利于维护用户	21
6. 你应该知道的微信电商商业价值.....	22
 最大价值在于朋友圈和摇一摇优惠	23
 左手 B2C 右手 C2C 商业模式价值	23
 被动随机电子商务模式价值	24

第2章 想做好微信电商，先要有这几手准备

1. 微信支付：打通支付才能给予用户急速体验.....	27
 七格格：有支付才能有收入	27
 预定也需要接入支付，才能让用户更放心	29
 支付方式不能太单一，要给用户多重选择	30
2. 微信社区：巧用社区把产品“发扬光大”	31
 欧妮丝，一款利用微社区获赞的面膜	31
 福利活动吸引粉丝点赞	34
 微社区互动热火朝天增人气	34
 找话题打造“唠嗑社区”	35
3. 朋友圈：借助朋友圈彰显电商威力	36
 朋友圈，需要用心“卖”	36
 做好信任营销	38
 优化朋友圈内容频发买家秀	39
 互动的朋友圈更有人气	40
4. 微视频：不可小看其带来的电商价值	41
 水舍酒店，微信视频中体验破旧美	42
 如何录制和发送微视频	43
 视频拍摄时，要对产品全方位展示	45
5. 微定位：精确定位锁定消费群体.....	46
 携程微信在手，说走就走	46
 选取合适的公众号类型	49

以用户为基准做好内容定位	50
6. 微标题：好的标题是成功的一半.....	51
那些让我们忍不住去单击的微信文章	51
标题中要有闪亮的词语或者人.....	53
标题中要有体验式的感受	55
7. 会员卡：大礼包够味才有劲.....	56
快马洗车店的微信会员制度	56
开卡有礼包相送	58
微信会员专享心动价.....	59
第3章 好行业胜过好导购	
1. 服装行业：微信促销版块要更新快	61
韩都衣舍：限时特惠及时雨	61
在菜单中加入“新品”指引	62
微信新品专享提示要醒目	63
2. 旅游行业：服务要多面，保证用户微信预订无忧	64
穷游折扣：每日推荐折扣旅游惊喜	65
为用户及时提供特色有趣的旅游内容	66
微信预订快速一步到位	67
3. 电商行业：微信首发开启抢先预定	69
京东商城，微信专享价造就新品疯抢	69
推出微信首发特卖权.....	71
新品微信预订专权	72
4. 餐饮行业：每日朋友圈增强用户黏性	72
皮皮妈的小铺，朋友圈里的牛排微店	73
朋友圈要发图文双诱人的信息.....	74
朋友圈发布美食制作过程，吸引小伙伴围观	75

5. 电器行业：产品展示全面之余更要 360° 服务	76
 TCL：产品 360° 无死角	77
 立体展示，触屏看细节	78
 微信服务也 360° 才行	79
6. 地产行业：微信在线看房，购房有专享待遇	80
 金隅微房产：在线看房有惊喜	81
 微信抢红包是房产微信电商的一大重要“手段”	82
 微信购房惊喜多	83
7. 服务行业：查询精确更要实现一条龙服务	84
 中国联通，业务、查询一条龙服务	85
 为用户开辟快速流畅的自助查询	86
 为用户提供更多延伸服务	87
8. 化妆品行业：不只卖产品，更推送有用化妆知识	88
 卡姿兰，购物方便更能成为时尚彩妆达人	89
 微信特惠产品让粉丝心动	90
 为用户开展化妆、护肤课堂	92

第 4 章 自己动手，深度解密三大微信电商店铺搭建技巧

1. 微信小店搭建技巧	94
 通过微信认证才能申请小店	94
 接入微信支付功能	97
 产品上架要根据用户需求来决定	98
 添加商品方法	99
 根据公众号动态上架用户需求的产品	102
 小店商品要及时更新跟随潮流	103
 小店产品要定期上新	105
 上新数量、名称要在导航中体现出来	106
 店面设计时尚才能吸引粉丝	107

 动用第三方来装修店铺	109
 选择适合小店风格的导航界面	110
2. 微商城平台搭建技巧	111
 开通微信公众服务号	111
 去第三方开设一个微店、商城	113
 接入微信公众号实施微信支付	114
 商城内版块标题要引人注目	114
 借助微信公众平台加入微商城促销标题	116
 微商城内版块主题要分明	117
 微商城中引入特价通道	118
 微信价格要亮出来，为微信商城增加人气	120
 开启微信众筹模式，吸引用户	121
3. 微网站平台搭建技巧	122
 通过添加网页链接模式在公众平台中引入	122
 在微信平台菜单中加入网站链接	124
 寻求第三方或微信服务工具来植入个性化微网站	125
 让微网站成为企业的门面	127
 功能展示要简约	129
 图片版块要清晰个性	130
 微网站中呈现官方同步活动	130
 微网站与官网信息一致让用户信赖	133
 举办微网站独有的活动	135
 第 5 章 微商，深入理解平台特点才能引爆商业价值	
1. 用户：一切以粉丝为中心	137
 锦绣江南酒店：情感营销中的情感之王	137
 微信导航中尽可能为用户提供快捷服务	138
 及时推送温暖的关怀暖心信息	139
2. 简约：产品定位精确简单	140
 康师傅吃货大本营：就是吃，没别的	141

 主营产品放首位	142
 产品呈现要简约大气，避免拖泥带水	143
3. 极致：购物快速体验分享	144
 初语，极致购物有享受	144
 唯快不破，对用户需求做出快速反应	146
 微信中每天都要有新变化	147
 推出微信极速特购	148
4. 免费：积累粉丝人气流量	149
 优酷，微信看视频还能免费得观影券	149
 微信免单助推火爆影响力	151
 微信送好礼，增粉第一妙招	152
5. 娱乐：打造游戏休闲黏性	153
 杜蕾斯，玩乐有杜中的乐趣营销	153
 玩游戏有好礼	155
 反其道休闲游戏轮番上阵	156
6. 活动：造势推品牌影响力	157
 赛特奥莱：线上线下，为微信造势	157
 借助红包活动来造势	158
 根据热点话题搞活动最有效	159
7. 平台：强强合作共享利益	160
 聚时尚，给你一个展示平台	160
 借微信电商大品牌平台来为自己打榜	162
 开通微社区打造舆论平台	163
8. 颠覆：创新理念跳出条框	164
 小米，从手机到空气净化器的颠覆之路	164
 敢于跨界，收获非凡人气	165
 打响产品自我颠覆	166

9. 专属：打造微信专享专区 167

-  来来畅游，微信专享留住粉丝 168
-  根据用户属性推出微信专享活动 169
-  用微信支付制造惊喜 170

第6章 我有特殊的粉丝导流技巧

1. 以特价营销引导粉丝流量 173

-  爱旅行：发现特价另类玩法 173
-  巧借“岁末”等节日出特价 174
-  设立一个“特价”公众号，吸引粉丝聚集 175

2. 微信小店就要时尚清新之感 176

-  好药师：小清新医药企业 176
-  给你的微信小店增设一个时尚大气欢迎界面 178
-  微信小店整体色调要大气分明，才能让小店变“大” 179

3. 优惠活动送不停才能持续黏住用户 180

-  心相印：玩挑战游戏还能赢旅行基金 180
-  优惠要大声说出来 181
-  天天团购兴奋粉丝 182

4. 举办微信活动会场让用户兴奋起来 183

-  乐华电视：“周杰伦，十五年”引爆全场 183
-  做一个与众不同的微信秀场 185
-  借助外在事物、人物制造活动氛围 186

5. 游戏娱乐赚钱三不误 187

-  三只松鼠：赌真相赢大奖 187
-  把游戏当娱乐，把娱乐当赚钱 189
-  看片送大礼，用娱乐打响微商名气 190

6. 微信电商会员专区有惊喜 191

-  绝味鸭脖：领卡免费吃 191

微购物时，为粉丝提供一个会员价位	192
会员团购享好礼	193
7. 预订查询一键到位	194
速 8 酒店：箭一样的预订速度	194
推出无须注册快速预订	196
为用户提供一条龙的快速服务方式	197
8. 不仅要卖东西也要买人心	198
优购商城：每天一则暖心语	198
暖心语要贴近生活	200
暖心语要定期推送，才能打动用户的心	201
9. 学会利用特色服务来吸引人关注	201
国美在线：输入产品即得微信特价通道	201
走“赚钱”反道，用为粉丝赚钱的方式获得关注	203
输入即可获得服务	204
10. 微信电商必须注重品牌服务	205
OPPO：微信人工客服超赞	205
人工客服是品牌影响力的关键	208
开启品牌综合自助服务	209

第 7 章 我们不是营销，是给用户提供更好选择

1. 主动式营销：卖消费者需求的产品才有好订单	212
多恩美食料理：小区里的微信电商	212
观察周边的用户需求什么，再去卖	213
主动营销还需要线下宣传来帮忙	214
2. 交心式营销：先用心交朋友再巧推产品	215
个人形象设计微商：微信聊天形成用户黏性	215
耐心寻找与对方的共同点	217
交心要真诚，学会赞美	218

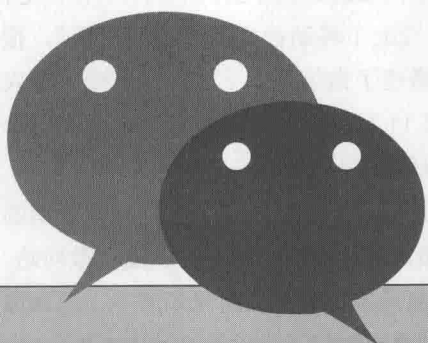
3. 代理式营销：把每个用户都发展成你的客户	219
 面膜微商，朋友圈壮大代理队伍	219
 用个人账号多加好友，增强好友印象	221
 用较强的图文文案来吸引粉丝	222
4. 悬念式营销：引起用户好奇心等于成功了一半	223
 去哪儿网，明星陪住酒店	224
 “本末倒置”未必行不通	225
 标题中加入悬念意味	226
5. 饥饿式营销：制造空缺，让粉丝心急	227
 当当网：过期不候，还等什么	228
 抓住用户需求心理制造“供不应求”的假象	229
 饥饿营销的成功离不开有效的宣传造势	230
6. 捆绑式营销：让优惠促销活动停不下来	230
 棒约翰，“吃披萨，看电影”式完美搭档	231
 与知名企业合作，推出捆绑式营销	232
 自我产品促销多样捆绑，让粉丝买过瘾	233
7. 反馈式营销：粉丝带动粉丝形成购买力	234
 寿司店，朋友圈反馈营销效果好	234
 在微信中设立公开投诉和建议	236
 朋友圈借助粉丝为潜在客户做决定	236
8. 服务式营销：好的服务才能让用户连续消费	237
 娇韵诗，服务贴心到家	238
 开启粉丝客服平台模式	240
 为用户开通微购物服务通道	241
9. 创新式营销：让微信活动玩出新花样	242
 茵曼，全民找小芳	242
 给你的微店产品起一个浪漫的名字	243
 推出引发全民性质的活动	244

10. 合作式营销：寻求大牌企业做庇荫树	245
 玛莎莉，依附爱范儿这棵大树	246
 接入微信支付，做广告主寻求大企业合作	247
 在知名微信号的文章中出现	248

第8章 渠道变了，我们的玩法也变了

1. 二维码推广：让用户看不到都难	251
 凸显个性化的二维码设计	251
 二维码摆放要显眼	253
 给二维码加点推广语	257
2. 自媒体推广：自我宣传要学会“耍伎俩”	258
 欧尚风范家具馆：自媒体开启品牌营销	258
 微信自媒体要抓住用户的心	260
 自媒体要推送好玩实用的信息	261
3. 事件推广：巧做噱头引爆互联网	262
 欧莱雅送你万元海岛游	262
 事件推广需要个性噱头	265
 “抢红包”事件比较走红	266
4. 搜索推广：把搜狗关键词当作跷跷板	267
 康佳电视，搜出来的公众号	267
 公众号需要认证才能搜索靠前	270
 公众平台粉丝活跃更利于被搜到	271
5. 网站推广：能用的上的网站一个都不能放过	272
 贴吧论坛里的微营销	272
 标题中不能漏出广告“马脚”	274
 巧妙植入微信	275
 任何网站都不能放过	276

6. 微博推广：移花接木实现粉丝转化	276
 微博宣传出去的微信寿司快餐店	276
 用热点引爆微博关注	278
 借微博大 V 或者明星推广微信	279
7. 软文推广：说得好，不如写的好	280
 “一款可以吃的牙膏”——软文	280
 考察和分析软文背景	282
 有一个“惹火”的标题	283
 简洁精短的软文最受欢迎	284
8. 线下活动推广：让用户现场体验好过口头吆喝	284
 面禾谷，边吃边扫二维码有惊喜	285
 线下活动要突出微信优势	286
 看得见的地方都要覆盖微商二维码	288



微信电商：这么做最赚钱

第1章

一句话看懂微信电商



0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0

如今，微信用户早已超过6亿大关，而微信公众平台也已越过了800万的关卡，这个庞大的数字说明了什么？微信的商业价值越来越大，微信电商模式正在崛起，在微信上卖东西、销服务、推产品……乃至个人都可以在小小的图标中吆喝叫卖。

所以可以说未来移动电商的主流方向就是微信平台，微商元年的脚步已经悄然而至，在这大趋势和洪流中，你是否找到了所在的位置，是否明白微商的含义，传统电商又是否能够逆袭成功……本章将为你解疑答惑，如果你没有玩过微信，那么千万别说你懂电商，你只是懂移动互联！