

微店 创业营销

— 崔慧勇◎编著 —

新玩法



机械工业出版社
China Machine Press

微店 创业营销 ——崔慧勇◎编著—— 新玩法



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

微店创业营销新玩法 / 崔慧勇编著. —北京: 机械工业出版社, 2015.8

ISBN 978-7-111-51433-6

I. 微… II. 崔… III. 网络营销 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 204406 号

微店创业营销新玩法

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 王 彬

责任校对: 殷 虹

印 刷: 北京诚信伟业印刷有限公司

版 次: 2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 170mm×242mm 1/16

印 张: 12

书 号: ISBN 978-7-111-51433-6

定 价: 49.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379426 88361066

投稿热线: (010) 88379604

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzit@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

前言

当今世界瞬息万变，当传统网店将更为传统的街头实体店“拍倒在沙滩上”时，何曾想到几年之后，一波更低成本、更多受众的微店会来抢自己手中的饭碗？微店正以一种全新的模式突破人们的网购思维，越来越受到众多想要通过这个平台实现创业梦想的移动电商新生代的大力追捧。

微店是有别于传统电子商务的崭新的电商模式，它不像传统电商过度依赖于平台（如淘宝/天猫/京东），而是依赖于自己的客户，以及与客户保持联系的渠道。微店在市场运营策略上不再以平台为中心（通过简单粗暴的流量采购、广告推广来获得销量），而是通过微博、微信这样的沟通渠道直接联系客户，从而带来销量。此外，成功的微店商家更加重视买家之间的口碑相传，在买家的社交圈子上（微信朋友圈、微博等）形成广泛的二次传播，吸引更多的客户。脱离大平台，长期维护自己的客户关系，以求更高的复购率、更高的品牌忠诚度，这就是微店。

现在微店凭借强劲的发展势头和巨大的自身优势，在移动互联网上运作得风生水起，席卷整个电商领域。无数人的目光都逐渐转移到了微店上，这其中甚至不乏一些商业领袖，他们也开始带着一丝惊奇的眼神关注着微店的发展状态。越来越多的创业者选择了微店平台作为自己梦想起航的地方，微店无可比拟的超强魅力吸引越来越多的人为之疯狂。

本书紧扣“实战”与“营销”两条主线，手把手地向读者介绍开微店的流程、微店的推广方法以及运营技巧等，使读者能创建一个真正赚钱的微店。书中不仅通过微店常用设置、商品来源、商品发布、客户管理、购物流程、支付方式、订单管理等实战操作，讲解微店运营的实操方法；还深入剖析了微店的推广渠道、促销手段、精准加粉、朋友圈营销、品牌营销等。最后还分享了几个成功微商探路者的宝贵经验，使诸多不得其法的微店卖家能够根据自身情况转变经营思维模式，有效地进行微店营销与推

广，更好地管理自己的微店粉丝，最终达到店铺盈利的目的。本书中既有详细全面的微店运营实操方法，也有在微店创建运营过程中积累的经验精华总结，涵盖了开店过程、开店平台、推广策略、营销案例等许多细节问题，极具实用性和权威性。

本书内容翔实，案例丰富，实战性强，适合微店卖家、网店卖家、职场白领、大学生群体、工薪阶层、家庭主妇、互联网与移动互联网营销从业者，以及各行各业想加入微店创业潮流的读者朋友阅读。

目 录

前言

第1章 微店——移动电商新玩法 // 1

- 1.1 到底什么是微店 // 1
 - 1.1.1 哪些人适合开微店 // 2
 - 1.1.2 在哪里开微店 // 3
- 1.2 微店无可替代的六大商业优势 // 5
- 1.3 微商创业需要准备什么 // 6
 - 1.3.1 微商创业者应具备的素质 // 6
 - 1.3.2 微商的运作模式 // 8
 - 1.3.3 微店做微信营销要怎样定位 // 9
 - 1.3.4 微店运营需要注意什么 // 9

第2章 轻松上路，选择微店平台 // 11

- 2.1 选择合适自己的微店平台 // 11
 - 2.1.1 口袋购物微店 // 11
 - 2.1.2 有赞微商城 // 12
 - 2.1.3 微店网 // 13
 - 2.1.4 京东微店 // 14
 - 2.1.5 微信小店 // 15
 - 2.1.6 淘宝微店 // 16
 - 2.1.7 中兴微品会 // 17
 - 2.1.8 微盟旺铺 // 18
 - 2.1.9 金元宝微店 // 19
 - 2.1.10 微盟V店 // 20
- 2.2 下载微店App // 21
 - 2.2.1 通过应用商店下载 // 21
 - 2.2.2 通过二维码下载 // 21
 - 2.2.3 通过官网下载 // 22

第3章 微店货源寻找与图片拍摄处理 // 23

- 3.1 在微店中卖什么最赚钱 // 23
 - 3.1.1 什么是好商品 // 23
 - 3.1.2 朋友真正需要的商品 // 24
- 3.2 好货源应该从哪找 // 25
 - 3.2.1 批发市场 // 25
 - 3.2.2 在阿里巴巴网站批发 // 26
 - 3.2.3 网络代销 // 27
 - 3.2.4 寻找商家余货 // 27
- 3.3 微店商品照片的拍摄与处理 // 28
 - 3.3.1 微店商品的拍摄与修饰 // 28
 - 3.3.2 巧用 Photoshop 处理商品图片 // 29

第4章 注册微店，新手开店第一步 // 33

- 4.1 注册微店 // 33
- 4.2 微店的基本功能 // 36
 - 4.2.1 微信收款 // 36
 - 4.2.2 我的微店 // 36
 - 4.2.3 订单管理 // 37
 - 4.2.4 销售管理 // 37
 - 4.2.5 客户管理 // 38
 - 4.2.6 我的收入 // 39
 - 4.2.7 促销管理 // 39
 - 4.2.8 我要推广 // 39
 - 4.2.9 卖家市场 // 39
 - 4.2.10 我要分销 // 40
 - 4.2.11 精选爆品 // 41
 - 4.2.12 微店买家版 // 41
- 4.3 微店的常用设置 // 42
 - 4.3.1 店铺图标 // 42
 - 4.3.2 微信号 // 44
 - 4.3.3 店铺公告 // 44
 - 4.3.4 店铺招牌 // 44

- 4.3.5 店铺封面 // 45
- 4.3.6 商品展示方式 // 45
- 4.3.7 运费 // 45
- 4.3.8 货到付款 // 46
- 4.3.9 七天无理由退货 // 46
- 4.4 绑定银行卡 // 47
- 4.5 开通担保交易 // 49

第5章 微店商品的管理与有效推广 // 51

- 5.1 轻松发布商品 // 51
 - 5.1.1 商品图片优化技巧 // 51
 - 5.1.2 商品描述优化技巧 // 53
 - 5.1.3 微店商品定价技巧 // 54
 - 5.1.4 在微店中添加商品 // 57
 - 5.1.5 商品发布的技巧 // 59
- 5.2 使用淘宝搬家助手同步商品信息 // 60
- 5.3 商品的推荐、上架、下架与删除 // 62
- 5.4 将微店商品进行分类 // 64
- 5.5 用微店网页版编辑商品 // 66
- 5.6 微店的6种推广方式 // 68
 - 5.6.1 友情店铺, 增加店铺曝光 // 68
 - 5.6.2 分成推广, 让推广者帮你推广 // 70
 - 5.6.3 活动报名, 获得优质流量 // 72
 - 5.6.4 口袋直通车, 精准推广 // 74
 - 5.6.5 入驻市场, 开通多个流量渠道 // 75
 - 5.6.6 微店红包, 提升店铺流量 // 75

第6章 口袋微店的第一笔成功交易 // 77

- 6.1 让买家进入微店的方法 // 77
 - 6.1.1 分享店铺或商品链接 // 77
 - 6.1.2 搜索店铺名称 // 79
 - 6.1.3 发送链接短信 // 81
 - 6.1.4 扫描店铺二维码 // 81

- 6.2 设置收货地址 // 83
- 6.3 使用“直接到账”购买商品 // 85
- 6.4 使用“担保交易”购物 // 89
- 6.5 订单管理 // 91
 - 6.5.1 待处理订单 // 91
 - 6.5.2 未付款订单 // 93
 - 6.5.3 已完成订单 // 94
 - 6.5.4 已关闭订单 // 94
 - 6.5.5 一键导出订单信息 // 95

第7章 微店促销，这样玩才赚钱 // 97

- 7.1 选择适合促销的商品 // 97
 - 7.1.1 大众化款式商品 // 97
 - 7.1.2 卖家推荐的商品 // 98
 - 7.1.3 物美价廉的商品 // 98
 - 7.1.4 断码或过季的商品 // 98
- 7.2 选择促销的最佳时机 // 99
 - 7.2.1 新品上架 // 99
 - 7.2.2 换季清仓 // 100
 - 7.2.3 节日促销 // 100
 - 7.2.4 店庆活动 // 101
- 7.3 在销售旺季大卖特卖的促销方法 // 101
 - 7.3.1 破解赠品“惊喜”密码 // 102
 - 7.3.2 限时促销商品 // 104
 - 7.3.3 活用包邮促销策略 // 105
- 7.4 限时折扣与私密优惠 // 106
 - 7.4.1 限时折扣 // 106
 - 7.4.2 私密优惠 // 109

第8章 微信公众平台，推广技巧一手掌握 // 111

- 8.1 选择适合自己的公众号 // 111
 - 8.1.1 订阅号 // 111

- 8.1.2 服务号 // 112
- 8.1.3 企业号 // 114
- 8.2 拥有属于自己的微店公众号 // 115
 - 8.2.1 微信公众号命名技巧 // 115
 - 8.2.2 轻松注册公众账号 // 116
 - 8.2.3 公众平台的基本设置 // 119
- 8.3 将公众号绑定到微店 // 124
- 8.4 使用公众号推广微店 // 127
 - 8.4.1 创建与微店相关的素材内容 // 127
 - 8.4.2 使用群发功能进行推广 // 128
- 8.5 灵活运用各种推送方法 // 132
 - 8.5.1 被添加自动回复 // 133
 - 8.5.2 消息自动回复 // 134
 - 8.5.3 关键词自动回复 // 134
- 8.6 掌握微店公众号推广的三大技巧 // 135
 - 8.6.1 清晰的定位 // 135
 - 8.6.2 精彩的内容 // 135
 - 8.6.3 优质的服务 // 136

第9章 微店精准加粉与朋友圈营销推广 // 137

- 9.1 如何突破粉丝少的窘境 // 137
 - 9.1.1 线上官方网站宣传微信二维码 // 137
 - 9.1.2 微博宣传 // 138
 - 9.1.3 行业论坛宣传 // 138
 - 9.1.4 QQ空间说说、日志、签名、QQ群等宣传 // 138
 - 9.1.5 百度知道、贴吧、经验、文库等宣传 // 138
 - 9.1.6 利用博客宣传 // 139
 - 9.1.7 软文推广 // 139
 - 9.1.8 线下推广 // 139
- 9.2 吸引精准粉丝的十大秘诀 // 139
- 9.3 容易导致粉丝流失的五大误区 // 143
- 9.4 利用朋友圈做精准营销推广 // 144
 - 9.4.1 利用微信朋友圈营销 // 145

9.4.2 利用微博朋友圈精准营销 // 145

9.4.3 利用 QQ 空间朋友圈营销推广 // 146

第 10 章 微店怎么开才能真正赚钱 // 149

10.1 微商怎么选择好产品来赚钱 // 149

10.2 影响买家下单的核心要素 // 150

10.2.1 价格吸引 // 150

10.2.2 首页焦点图 // 152

10.2.3 有效沟通 // 153

10.2.4 注重包装 // 154

10.2.5 优质物流 // 155

10.2.6 售后服务 // 155

10.3 深挖产品卖点，提升转化率 // 156

10.3.1 学会提炼与展示卖点 // 156

10.3.2 找到能引发共鸣的话题 // 156

10.3.3 展示图要抓眼球，有图有真相 // 156

10.3.4 详细说明材质 // 157

10.3.5 添加工艺说明 // 157

10.4 巧用产品体验，带动新产品消费 // 158

10.4.1 到底什么是体验营销 // 158

10.4.2 如何打好体验营销这张牌 // 159

10.5 提高品牌亲和力，积累忠诚客户 // 159

10.6 利用粉丝进行精准营销 // 160

10.6.1 在粉丝互动中体现营销的价值 // 160

10.6.2 从粉丝身上进行精准定位 // 161

10.7 口碑宣传，让顾客成为你的代理 // 161

10.7.1 促进线下口碑宣传 // 161

10.7.2 培养品牌的忠实粉丝 // 162

10.7.3 让老顾客写真实的产品体验 // 162

10.8 培养回头客，引导二次消费 // 162

10.8.1 质量胜过价格 // 162

10.8.2 消费者服务 // 163

10.8.3 合理的价格 // 163

10.8.4 奖励顾客的购买 / 反馈 / 推荐 // 163

- 10.8.5 满足回头客，培养回头客 // 164
- 10.9 做微商容易陷入的五大误区 // 166

第11章 微店营销案例——揭秘成功微商赚钱之道 // 168

- 11.1 “燕格格”线上燕窝冠军的微商之路 // 168
 - 11.1.1 从学徒到第一 // 168
 - 11.1.2 打造极致产品 // 169
 - 11.1.3 玩转微营销 // 169
 - 11.1.4 迅速占领市场的关键 // 170
- 11.2 80后宝妈自述：从摆地摊到微商月入过万 // 170
 - 11.2.1 从摆地摊到做韩国代购 // 170
 - 11.2.2 从韩妆代购到走进薏米社 // 171
 - 11.2.3 微商并不是刷屏这么简单 // 172
 - 11.2.4 做微商贵在坚持 // 172
 - 11.2.5 要选对卖什么产品 // 173
 - 11.2.6 要善于卖产品 // 173
 - 11.2.7 要主动出击寻找客源 // 173
- 11.3 水果微店营销：鲜果地带告诉你该怎么玩 // 174
 - 11.3.1 培养用户基础 // 174
 - 11.3.2 用活动做引爆点 // 174
 - 11.3.3 水果产品拣货控制 // 175
 - 11.3.4 把握目标顾客 // 175
 - 11.3.5 做超乎用户期望的服务 // 175
 - 11.3.6 积极互动 // 175
 - 11.3.7 增值服务 // 175
- 11.4 90后做微商，抓住少奋斗10年的机会 // 176
 - 11.4.1 产品定位的重要性 // 176
 - 11.4.2 做微商最佳的产品选择——快消品 // 176
 - 11.4.3 不要选择很火的产品 // 176
 - 11.4.4 抱团前行远胜于单打独斗 // 177
 - 11.4.5 朋友圈就是你的门面 // 177
 - 11.4.6 不能一味地依赖上家 // 177
 - 11.4.7 积累资源，做好售后维护 // 177

微店——移动电商新玩法

在移动互联时代，人们享受着越来越便捷的商品服务。微店正凭借其自身异常强大的优势吸引着众多的产品商家、创业者以及消费群体。同时，微店的强势崛起也使传统网店的地位受到威胁，微店为无数商家提供了更多的产品营销机会。

1.1 到底什么是微店

2013年8月，一支互联网电商异军突起，短短几天，微店网的注册用户就突破了10万人。微店就是一座在线商城，有自己独特的网址，只要把自己的微店网址发出去，有人进入微店购买了商品，就能获得推广佣金，发货与售后均由云商（微店背后的供应商）处理。所以说开微店基本上是不需要资金成本的。

微店是在移动互联网大潮下，中国第一个实现所有网民“手机开店”的零成本创业项目。微店作为移动端的新型产物，任何人通过手机号码即可开通自己的店铺，并可通过一键分享到SNS平台来宣传自己的店铺，最终促成成交。

随着时代的变迁，移动互联网时代蓬勃发展，微店犹如雨后春笋一般随处可见。作为一种新时代的商机，微店有什么功能和优点呢？

1) 微店不收任何费用，无需押金，更没有加盟费；微店卖家无需找货源，无需进货，厂家直接给消费者发货，售后也由厂家直接服务，对微店卖家来说既省时又省力。

2) 微店的傻瓜式操作非常简单，还可将淘宝店里的商品和信息一键同步到微店，在微店中进行管理。客户可在微信里搜索所有的商品并下单购买，还可通过微

信查询物流信息。

3) 通过微信群功能可以将店铺的上架新品、折扣信息、热门推荐等精确地发送到好友群,直达对方的手机界面,让客户及时了解你的店铺新动向,为你带来丰厚的销售利润。同时好友还可能将获得的信息向其好友转发,快速扩散,带来新的客户,相当于增加了一个非常精确、及时、有效的宣传渠道和发展新客户的途径。

4) 通过微信回复功能和自动回复功能,微店可以与客户进行点对点的深度沟通,有效地进行老客户的维护。

微店网的爆发式增长得益于其独特、先进的商业模式。微店的模式之所以受到追捧,是因为它颠覆了传统网商既要找货源又要做推广的高门槛要求,很好地解决了货源与推广的分工问题。

1.1.1 哪些人适合开微店

微店是一个非常时髦的网络购物平台,很多人都对这种新型的网店模式感兴趣,并开始尝试经营微店。其实微店经营是一件很简单的事情,只要有电脑,能够进行简单的电脑操作就可以进行微店的经营。适合开微店的人很多,主要有以下群体。

(1) 大学生

大学生是一个既有空闲又有激情的群体,他们的特殊性在于在读书期间仍然需要家里的经济支援,这无疑会限制很多大学生消费、娱乐以及发展梦想的机会。大学生开微店不仅简单,而且因为大学生的群体范围广泛,经营微店更容易成功。

(2) 下岗职工

下岗职工的年龄多集中在三四十岁,这个年龄段的人接受新事物以及适应新环境比较慢,而微店的经营很简单,只需要在网上推广链接即可,不需要任何的其他操作,这种简单的操作对于下岗职工来说非常容易掌握。

(3) 白领

白领一般都是朝九晚五的上班族,工作比较轻松,开微店能保证既不耽误工作,又赚到钱,让自己的生活更加富足。

（4）家庭主妇

跟上班族相比，家庭主妇的时间比较多，因为照顾孩子时间上安排不开，所以才会选择歇业在家。之后再找工作又不好找，而微店就能很好地解决这个问题。她们有更多的时间去推广链接，也有更多的时间去发展分销商。

（5）应届毕业生

应届毕业生是介于工作者和学生之间的一个群体，手里没有什么资金，更没有创业经验，暂时还找不到合适的工作。因此这部分群体要想创业，微店是最好的选择。首先微店是零投入，不需要花一分钱就能在网上拥有一个大商场，其次它不需要花大量的时间去管理。

微店是一个新兴的事物，从其发展前景以及目前的状况来看，必然会给更多人的生活带来翻天覆地的变化。

1.1.2 在哪里开微店

微店卖家分为3种类型：平台类型微店，如微信小店、京东拍拍微店、淘宝微店、口袋购物微店；以服务类型为主的微店，如微盟、京拍档、各大电商平台自己推出的微店（主要服务于开放平台，一方面立足自身的购物App主打中心化移动电商，一方面借助微店形成去中心化移动电商的布局）；以及由个人推出的一种建微商城的工具。

口袋购物微店是一款移动平台的推荐购物类应用软件，主打个性化和精准化的商品推荐，由北京口袋时尚科技有限公司开发，主要是面向网络小卖家推出的开店软件。商户可利用该软件自助添加商品，修改价格，进行促销活动等，也可以将原有的淘宝店铺“一键搬家”。口袋购物微店零门槛，不收费。



微信小店是一款由微信公众平台推出的“原生电商模式”。入驻微信小店需要具备以下条件:

- 1) 必须是企业认证的服务号。
- 2) 必须开通微信支付接口。
- 3) 必须缴纳微信支付接口的 2 万元押金。

在功能上,微信小店类似于移动端的淘宝,基于微信支付,并通过公众账号售卖商品,可以实现包括开店、商品上架、货架管理、客户关系维护、维权等功能。

口袋通是帮助商家在微信上搭建微信商城的平台,提供店铺、商品、订单、物流、消息和客户的管理模块,同时还提供丰富的营销应用和活动插件。

京东拍拍微店是基于移动端的微店铺,具备订单管理、CRM(如优惠券、会员、积分等)、店铺装修、物流查询、售后服务等功能,付款时用户可通过微信支付购买商品。个人或商家只要成功注册拍拍网店铺,再开通微信支付即可。京东与微信联盟,增加了关注功能,通过微店可以将部分消费者引入微信服务号,并进行管理、二次营销等。微店不断吸引增量用户,微信公众号维护存量用户,这就形成了“微店+微信服务号”模式。

淘宝微店由我爱科技(北京)有限公司开发,它是把淘宝店架设到微信公众平台的一个管理平台。要求经营者是淘宝店商家,付费由 99 元/月~399 元/年不等。

喵喵微店是钱喵喵旗下专为女性店主服务的专属手机网店,可以最简单、最快速的方式建立属于自己的手机网店。

微盟是上海晖硕信息科技有限公司推出的一个针对微信公众账号提供营销推广服务的第三方平台。主要功能是针对微信商家公众号提供与众不同的、有针对性的营销推广服务。微盟是目前国内最大的微信开发服务商,微盟基于微信为广大企业提供开发、运营、培训、推广等一体化解决方案服务,服务范围包括实现线上线下的互通(O2O)服务、社会化客户关系管理(SCRM)、移动电商(VSHOP)、轻应用(LightApp)等综合类业务服务。

1.2 微店无可替代的六大商业优势

放眼整个市场，铺天盖地的都是在做微店和微信营销的。微信营销是基于移动互联网的、对于传统营销模式的一种创新，同时也为众多的行业带来了新的契机。为什么微店会那么受大家的追捧呢？开微店、做微信营销到底具备什么优势呢？



优势一：营销效率高

与微博、博客等营销方式相比，微信的传播效率是非常高的，微信已经成为人们离不开的一个软件，它从安卓平台发展到iOS平台再到WP平台，这足以看出用户对其的依赖性和长期使用的习惯。微信的传达率很高，又因为植根于微信的朋友圈，转发和传播的速度要远远高于微博和博客。

优势二：成本低，可免费使用

与淘宝站内传统的营销模式直通车和钻展相比，开微店最大的优势就是零成本。除了微信认证需要费用之外，微信公众账号本身是免费使用的。而传统的站内营销通常需要借助广告宣传推广或者开展营销活动等，后者的成本远远高于前者，这也是微店最大的优势。

优势三：曝光率和消息发送到达率高

商家为了宣传推广，传统的做法是利用手机或短信发送打折、促销的广告，这一做法很容易引起目标客户的反感，宣传率低，而且可能会遭遇智能手机的屏蔽拦截功能。而微店公众号群发可以使每条信息百分之百地送达到用户，具有极高的信