

具有代表性的引流招数

有干货的点击率干法

有含金量的营销技巧

微信公众平台

赚钱技巧+人气打造+运营方案+成功案例

谭贤 著



微信公众营销

赚钱技巧+人气打造+运营方案+成功案例

谭贤 著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

微信公众营销：赚钱技巧+人气打造+运营方案+成功案例 / 谭贤著. — 北京：人民邮电出版社，2015.11
ISBN 978-7-115-40263-9

I. ①微… II. ①谭… III. ①网络营销 IV.
①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第229990号

内 容 提 要

本书全面剖析了微信公众号的运营策略与营销技巧。书中通过7章专题内容详解、9个经典营销技巧、11个稳流绝技、13个软文写作技巧、20大运营秘诀、32个引流招数、450张图片解析，帮助读者在最短的时间内引爆人流、增加阅读量、促进商品成交。

本书结构清晰、语言简洁，适合于微信营销运营与推广的企业或个人使用，也可以作为微信营销公司的培训教材。

◆ 著 谭 贤

责任编辑 恭竞平

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：15.5

2015年11月第1版

字数：280千字

2015年11月北京第1次印刷

定价：45.00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

写作驱动

未来，没有粉丝支撑的企业品牌必将走向末路，这一切都归于移动互联网的爆发。在移动互联网时代，人们只要打开手机就能够了解整个世界，因此如果企业想吸引一群粉丝，就要为自己的品牌建立一个圈子和平台，并用这个平台来吸引更多粉丝。

毕竟，没有平台，怎么将粉丝聚拢？没有专业化内容，如何吸引粉丝关注？没有粉丝，又何谈产品销售？

本书介绍了大量引流和稳流绝招，全面剖析了企业公众号的运营策略、营销技巧与工具，结合当前的流行玩法，深刻而系统地阐述了企业公众号盈利的核心思维，深入探讨如何吸引粉丝，如何增加内容的生动性，如何开微店等。

本书特色

（1）图文结合，全程实战操作。笔者亲身实践，深入微信营销最前线，通过图片+步骤的方式，详解微信运营的实战操作方法。

（2）权威经验，干货技巧分享。总结众多权威微信营销人士的干货、经验，分享引入人流、稳固人流、内容编辑等技巧，可现学现用。

（3）特色鲜明，独具高性价比。7章专题内容详解、9个经典营销技巧、10多个稳流绝技、13个内容编辑要点、20大运营秘诀、30多个引流招数，让本书性价比超高！

作者售后

由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评指正。
联系邮箱：itsir@qq.com。

目录

Contents

第1章

吸引人流： 打造百万粉丝

1.1 小试牛刀，个人微信粉丝引流法

- 1.1.1 导入 QQ 和手机好友 / 2
- 1.1.2 用 QQ 号或者手机号作微信号 / 4
- 1.1.3 聚会时用雷达加好友 / 6
- 1.1.4 给照片加标签引流法 / 8
- 1.1.5 主动找人加为好友 / 10
- 1.1.6 文案推广法 / 13
- 1.1.7 实体店扩展法 / 14
- 1.1.8 快递引流法 / 14
- 1.1.9 百度知道引流法 / 15
- 1.1.10 软文引流法 / 17
- 1.1.11 产品二维码引流法 / 18
- 1.1.12 资源诱导引流法 / 18
- 1.1.13 人际引流法 / 18
- 1.1.14 QQ 群引流法 / 19
- 1.1.15 淘宝留言推广法 / 21
- 1.1.16 QQ 秀聊天室挂机引流法 / 21
- 1.1.17 借力百度热词引流法 / 24
- 1.1.18 续集电视节目引流法 / 25
- 1.1.19 发红包引流法 / 26
- 1.1.20 丢色子送礼品引流法 / 30

1.2 一呼百应，公众号的粉丝引流法

- 1.2.1 吸引男性受众靠摇一摇 / 30
- 1.2.2 吸引女性受众靠漂一漂 / 32
- 1.2.3 求签、测试类引流法 / 34
- 1.2.4 BBS 平台推广法 / 36
- 1.2.5 邮箱推广法 / 39
- 1.2.6 微信公共平台引流法 / 39
- 1.2.7 私人带公众号推广法 / 43
- 1.2.8 个人名片引流法 / 44
- 1.2.9 手机陌陌推广法 / 44
- 1.2.10 图片加水印推广法 / 44
- 1.2.11 线下活动推广法 / 45
- 1.2.12 线上活动推广法 / 46
- 1.2.13 硬件刷粉引流法 / 47

第 2 章

稳固人流： 粉丝维护的绝技

2.1 精益求精，做精致销售人

- 2.1.1 有效的昵称 / 50
- 2.1.2 先自我介绍 / 51
- 2.1.3 设置备注信息 / 51
- 2.1.4 设置聊天背景 / 52
- 2.1.5 慎用群发 / 55
- 2.1.6 朋友圈的技巧 / 58

2.2 为了受众，提升微信含金量

- 2.2.1 内容与排版 / 66
- 2.2.2 做好公众号标题 / 67
- 2.2.3 注重搭配图片 / 69
- 2.2.4 采用倒金字塔结构 / 71
- 2.2.5 就要简单结构 / 72

第3章

内容为王：
引爆每日阅读量

3.1 深入浅出，微信内容大派送

- 3.1.1 确定内容的方向 / 76
- 3.1.2 寻找内容和撰写 / 78
- 3.1.3 内容的一些原则 / 80
- 3.1.4 内容的发送形式 / 83
- 3.1.5 内容的运营模式 / 91

3.2 标新立异，编辑内容的技巧

- 3.2.1 选择多种类型范本 / 95
- 3.2.2 构思标题的方法 / 98
- 3.2.3 素材收集的技巧 / 105
- 3.2.4 选择发送时间 / 108
- 3.2.5 设置贴心回复 / 109

3.3 引人入胜，软文的写作技巧

- 3.3.1 出奇制胜，吸引人们的眼球 / 113
- 3.3.2 奇思妙想，如何植入广告 / 115
- 3.3.3 发人深省，避开写作误区 / 118

第4章

经营有术：
塑造顶级成交率

4.1 步步为营，公众平台大互动

- 4.1.1 不要忽略认证 / 120
- 4.1.2 联合线上线下 / 123
- 4.1.3 设定自动回复 / 125
- 4.1.4 吸金活动策划 / 126
- 4.1.5 特色企业账号 / 127
- 4.1.6 独特的二维码 / 132

4.2 10大准则，公众账号的运营

- 4.2.1 粉丝定位要准确 / 133
- 4.2.2 内容丰富且有趣 / 134
- 4.2.3 功能完善且全面 / 136
- 4.2.4 活动策划有新意 / 136
- 4.2.5 推广必须动脑筋 / 137
- 4.2.6 账号运营要计划 / 138
- 4.2.7 客服引领新潮流 / 138
- 4.2.8 以依赖作为核心 / 138
- 4.2.9 维护粉丝有重点 / 139
- 4.2.10 尽量避免的忌讳 / 139

4.3 抛砖引玉，策划与受众互动

- 4.3.1 栏目规划要结合品牌 / 141
- 4.3.2 品牌运营靠内容策划 / 143
- 4.3.3 策划要注意两大事项 / 145
- 4.3.4 流程要有专业的分析 / 146

第5章

营销技巧： 0到100万富翁

5.1 万剑归心，微信营销大整合

- 5.1.1 微信营销和微博营销 / 151
- 5.1.2 微信营销和广告营销 / 155
- 5.1.3 微信营销和其他营销 / 159

5.2 出奇制胜，微信营销的方法

- 5.2.1 找准目标群体 / 164
- 5.2.2 了解受众需求 / 167
- 5.2.3 学会拿来主义 / 168
- 5.2.4 善用各种资源 / 169
- 5.2.5 一定要接地气 / 170

- 5.2.6 拥有 VIP 特权 / 171
- 5.2.7 打造独立 APP / 173
- 5.2.8 开启订阅模式 / 174
- 5.2.9 巧用 LBS 定位 / 175

5.3 高瞻远瞩，解析营销微秘诀

- 5.3.1 解析未来趋势 / 177
- 5.3.2 解析营销法则 / 179

第 6 章

微店营销： 打造黄金店铺

6.1 装修艺术，设计完美店铺

- 6.1.1 主题模板和主色调 / 184
- 6.1.2 店铺完美装修原则 / 190
- 6.1.3 店铺直观设计原则 / 192

6.2 7 大妙招，提高成交率

- 6.2.1 微信推广 / 194
- 6.2.2 QQ 推广 / 196
- 6.2.3 微博推广 / 199
- 6.2.4 贴吧推广 / 199
- 6.2.5 友情店铺 / 201
- 6.2.6 分成推广 / 202
- 6.2.7 口袋直通车 / 205

6.3 助飞营销，新型营销法则

- 6.3.1 微博营销 / 207
- 6.3.2 微信营销 / 209
- 6.3.3 APP 微营销 / 211
- 6.3.4 O2O 微营销 / 213
- 6.3.5 二维码营销 / 214

6.3.6 微电影营销 / 216

6.3.7 微视频营销 / 219

6.4 粉丝下单，挖掘客户痛点

6.4.1 二次消费靠产品体验 / 221

6.4.2 新型消费靠用户反馈 / 221

6.4.3 成交意向靠潜在客户 / 221

6.4.4 客户购买靠抓住需求 / 222

第 7 章

营销禁忌： 风险与商机并存

7.1 防骗防诈，风险无处不在

7.1.1 陷阱在身边 / 224

7.1.2 无正品保障 / 227

7.1.3 广告有“毒” / 231

7.2 走出误区，微信营销要点

7.2.1 质量重于数量 / 234

7.2.2 实现真正互动 / 234

7.2.3 认清 APP 价值 / 235

7.2.4 不要过度推送 / 235

7.2.5 注意内容编写 / 236

7.2.6 避免跟风营销 / 236

第1章

吸引人流： 打造百万粉丝

微信营销已经成为时下最热门的营销模式之一，要做好微信营销，就要有强大的后备粉丝力量，只有依靠粉丝，才能在厚积薄发中达到最佳的影响效果。



1.1 小试牛刀，个人微信粉丝引流法

很多人在玩微信，它可以用来聊天、交友、打游戏……还可以用来做营销、拓展人际关系、管理资源，等等如何用微信做营销？如何把微信营销做好？如何引入大量粉丝，增加受众？这些是所有微信营销人要考虑的问题。

关于微信，大部分人对之的认识还停留在表面层次，真正能玩转微信的人微乎其微。微信不仅仅是一种聊天工具，它还可以是助人发展事业的平台。了解微信营销的人都知道，做好微信营销的第一步是“引流”。

引流，顾名思义，就是引入人流，简单来说，就是添加很多好友。引流的办法有很多种，作为个人微信营销者，最开始想到的引流办法是 QQ 群、附近的人，但是往往惨遭被无情踢出群的后果，因此，引流要讲究方法。

下面介绍一下个人微信粉丝的引流之法，这些招数和公众号引流具有一些共通性。

1.1.1 导入 QQ 和手机好友

导入 QQ 和手机好友是一种非常简单的引流方法，下面向大家介绍一下导入 QQ 和手机好友的步骤。

步骤 ① 点击微信界面右上角的“+”按钮，如图 1-1 所示。

步骤 ② 执行操作后，会弹出相应菜单，点击“添加朋友”选项，如图 1-2 所示。



图 1-1 点击“+”按钮



图 1-2 点击“添加朋友”选项

步骤 ③ 执行操作后，进入“添加朋友”界面，点击“QQ/手机联系人”选项，如图 1-3 所示。

步骤 ④ 执行操作之后，进入“联系人”界面，点击“添加 QQ 好友”按钮，如图 1-4 所示。

步骤 ⑤ 执行操作之后，弹出“我的好友”界面，点击右边的“添加”按钮，如图 1-5 所示。



图 1-3 点击“QQ/手机联系人”选项



图 1-4 点击“添加 QQ 好友”按钮



图 1-5 点击“添加”按钮



专家提醒

只要按照以上的提示操作，就能把 QQ 和手机里的好友全部添加到微信联系人中来了。

1.1.2 用 QQ 号或者手机号作微信号

把 QQ 号或手机号设成微信号，更利于沟通及添加好友，试想一下，当别人用一长串英文、符号作微信号的时候，你一看到这个名字，在脑海里的第一反应是：复杂，然后是觉得麻烦，尤其是有的英文名中间还加了下划线，让人一看就失去了将之添加为好友的欲望。

所以最好的方法是，用 QQ 号或者手机号来作微信号，因为 QQ 号必须设置成手机号以后才能作微信号，所以下面介绍把 QQ 号设成手机号的方法。

步骤 ① 点击腾讯 QQ 面板左下角的“主菜单”（“≡”）按钮，如图 1-6 所示。

步骤 ② 执行操作后，会弹出相应菜单，点击“帮助”选项，如图 1-7 所示。



图 1-6 点击“主菜单”按钮



图 1-7 点击“帮助”选项

步骤 ③ 执行操作之后，会弹出相应的快捷菜单，点击“我的 QQ 中心”选项，如图 1-8 所示。

步骤 ④ 执行操作后，进入“我的 QQ 中心”页面，点击菜单栏中的“账号”选项，如图 1-9 所示。

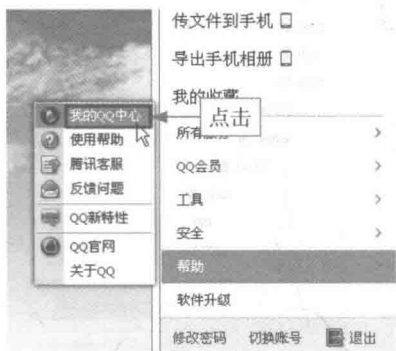


图 1-8 点击“我的QQ中心”选项



图 1-9 点击“账号”选项

步骤 ⑤ 执行操作后，进入“账号管理”页面，点击“手机辅助账号”后面的“立即绑定”按钮，如图 1-10 所示。

步骤 ⑥ 执行操作后，会弹出“绑定手机账号”窗口，在相应位置输入手机号码，点击“点击获取验证码”按钮，如图 1-11 所示。

步骤 ⑦ 执行操作后，将获得的验证码输入相应文本框中，点击“提交验证码”按钮，如图 1-12 所示。



图 1-10 点击“立即绑定”按钮

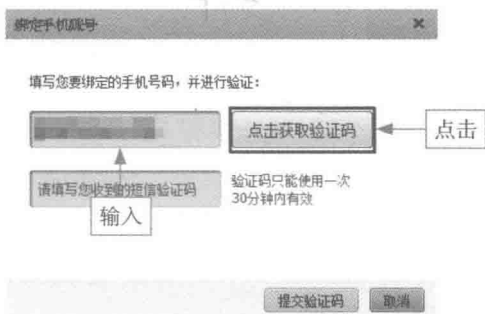


图 1-11 点击“点击获取验证码”按钮

步骤 (8) 执行操作后，出现“绑定手机账号”提示页面，点击“完成”按钮，如图 1-13 所示。

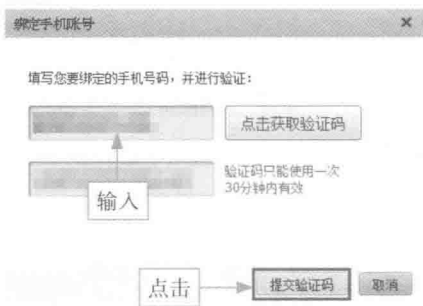


图 1-12 点击“提交验证码”按钮

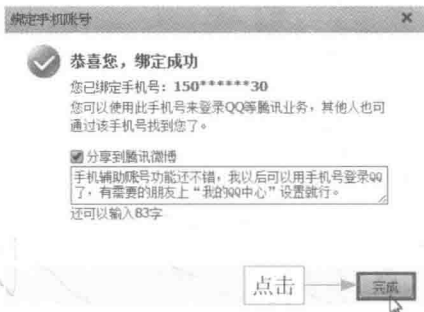


图 1-13 点击“完成”按钮

步骤 (9) 执行操作后，跳转至“账号管理”页面，点击页面右上角的“设置”按钮，如图 1-14 所示。

步骤 (10) 执行操作后，会弹出“修改主显账号”的窗口，选中“手机账号”单选按钮，点击“确定”按钮，如图 1-15 所示，即可完成把 QQ 号设成手机号的操作。

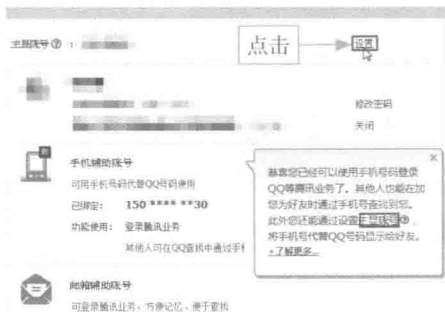


图 1-14 点击“设置”按钮

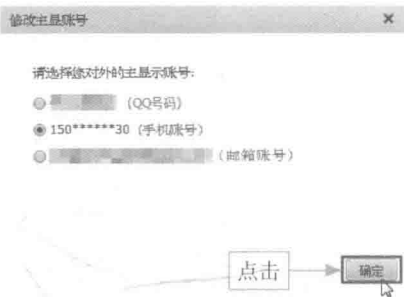


图 1-15 点击“确定”按钮

1.1.3 聚会时用雷达加好友

参加聚餐、户外活动等多人聚会时，微信营销人常常会一次性结识很多人，这时候，如果一个个地扫二维码或者搜账号添加好友，效率会很低，因此，我们要使用更加便捷的方式来提高添加好友的效率。

微信上有一个便捷的工具，那就是：雷达加好友。

这个方法能够同时添加多人，因此非常适用于多人聚会等活动，下面介绍一下具体的操作步骤。

步骤 ① 点击微信界面右上角的“+”按钮，如图 1-16 所示。

步骤 ② 执行操作后，会弹出相应菜单，点击“添加朋友”选项，如图 1-17 所示。



图 1-16 点击“+”按钮



图 1-17 点击“添加朋友”选项

步骤 ③ 执行操作后，进入“添加朋友”界面，点击“雷达加好友”选项，如图 1-18 所示。

步骤 ④ 执行操作后，即可显示“雷达添加好友”界面，如图 1-19 所示。



图 1-18 点击“雷达加好友”选项



图 1-19 “雷达添加好友”界面

使用这个方法添加朋友，需要大家同时开启“雷达加好友”，然后就可以依次添加