



移动互联网时代，你是选择做低头族、微信控，
还是掌握商“机”成为巨富？

微信电商 应该这样做

孔斌国际网校◎著

一本书教你打造无“微”
不至的赚钱利器



如何注册、装修、管理自己的微店？
如何打造微店“爆款”？
如何在朋友圈获取第一批忠实用户？
如何规避营销禁忌而不被朋友圈屏蔽？
如何通过公众号圈住大量粉丝？
如何利用网络平台为微店引流？
如何打造无敌成交文案？
.....

现在就动手，开一家赚钱的微店吧！



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



微信电商 应该这样做

孔斌国际网校◎著

一本书教你打造无“微”
不至的赚钱利器



人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

微信电商应该这样做：一本书教你打造无“微”不至的赚钱利器 / 孔斌国际网校著. — 北京：人民邮电出版社，2015.8

ISBN 978-7-115-39760-7

I. ①微… II. ①孔… III. ①电子商务—基本知识
IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第142906号

内 容 提 要

如何在用户数量庞大的微信上淘金？朋友圈里那些卖产品的电商是怎么做的？如何开一家自己的微店？如何利用微信公众号来推广自己的微店？微店的推广、营销究竟有什么技巧？……移动互联网时代，成为微信电商，可谓大势所趋。你准备好了吗？

本书通过对微信电商的全面解读，告诉你如何开微店，如何推广微店，以及利用微信朋友圈从事营销的诸多技巧，且辅以大量实战案例供你参考借鉴。这些案例来自电商、教育、娱乐、餐饮、医疗、服务、化妆、金融、快消品等众多行业，实操性极强。

本书适合已创业者、欲创业者以及对微信营销感兴趣的普通读者阅读学习。

-
- ◆ 著 孔斌国际网校
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>
大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：15.25 2015年8月第1版
字数：200千字 2015年8月河北第1次印刷
-

定价：39.80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



今天，你遇到微信电商了吗

如今是移动互联网时代。在这个时代，你睁开眼的第一件事是不是打开微信？睡前最后一件事是不是刷微信？白天无聊、忙里偷闲时，是不是随手就拿出手机玩微信？人们通过手机用微信聊天、交友、互动……是微信让微商业不断壮大发展。

今天，你遇到微信电商了吗？当你浏览朋友圈时，无意中看到你的好友在朋友圈发布的产品图片和信息——这就是微信电商。

今天，你遇到微信电商了吗？当你外出游玩、吃美食、住宾馆……服务员热心提醒你扫描微信二维码关注企业平台还能打折优惠——这就是微信电商。

今天，你遇到微信电商了吗？当你无聊时打开“摇一摇”“附近的人”“漂流瓶”菜单，看到“今日优惠，关注有礼”的字样——这就是微信电商。

.....

随着微信支付的开放，我们看到了微信电商时代的到来。买家可以随



时随地在微信内完成搜索、购物、查询物流、退换货、投诉等流程。与电商平台不一样的是，当用户买到产品后还可以将产品拍成照片、视频完成分享与互动。而这些，都只不过是微信电商一个很小的场景应用而已。

微信真真正正方便人们生活的是，当你与好友一起逛街到中午时，你只需要对着微信说：“给我留个位子，我10分钟后就到。”你根本不用搜索，因为你已经关注了那家店的微信公众号。当你上门就餐时，服务员已经为你安排好了餐桌；当你买到一件商品不知道真假时，你可以关注这个品牌的官方微信公众号，通过查询代码来辨别真伪；当你走到陌生的地方，不知道附近有什么宾馆、美食、交通工具时，你只需要扫一下附近的建筑物，这些问题全部搞定。

你可能会问：“这真的与我有关吗？”当然！试想一下，你经营着一家外卖店，当消费者饿了的时候，他只要通过微信公众号向你喊一声，你就知道他要订外卖；当某位用户来到你所在的城市，他扫描了你附近的建筑物，而你正巧开着一家店，或在微信公众平台开着微信小店，这位用户就能够在你的公众号内购买商品；当然，用户关注了你的企业微信公众号以后，还能帮你抵制假冒伪劣产品。

微信来了，人与人的沟通方式发生了改变。以往喜欢保持神秘的大明



星、大人物，现在也拿出隐私来晒了。人们的交流方式变成了分享、互动。人的沟通模式发生了改变。你还能用过去的方式来经营生意吗？如果还用之前的方式来经营，你会发现生意越来越难做，竞争越来越激烈。在微信时代，你需要把你的朋友“利用”好，让你的朋友与你一起分享、互动，从而影响更多的用户，让更多的用户与你一起互动分享。只有这样，你才算是掌握了生意的未来。

虽然看上去挺难，但其实一点也不难。因为微信电商人人可以做。无论你是全职妈妈、办公室白领、大学生、待业青年，抑或创办了一家中小型企业，都能够使用微信公众号来赚钱。你只需要利用碎片化时间来打理你的小店就可以了。因为你的客户和粉丝也是利用碎片化时间玩微信的。

如果你细心地观察微信电商平台与淘宝的区别，你会发现淘宝更像一个商场——大而全、杂而乱。而微信则更像是路边的小店——胜在方便，有自己的格调和风格。无论你有无淘宝店，多一个平台，就多了一个流量的入口，同时还多了一个销售渠道。有了这个渠道，你还能增添一份收入。在微信平台，你只要用心经营，不仅可以树立自己的品牌，还能树立企业品牌；在互动中，你还能听到来自粉丝的声音（这些意见与建议是非常难得的）。



如果你还不懂微信电商，那么本书正好给你一个认识它的机会；如果你也打算开微店，可以翻开本书，找到最适合你的平台；如果你已经有了微信公众号和微店，那么就来学一些推广方法和技巧吧，总有一种方法适合你！

当你的好友在微信里说：“亲，我新到了一款面膜，要不要试试？”时，微信电商已经深入你的生活了。难道你还想像错过淘宝那样错过微信电商吗？

“亲，今天，你遇到微信电商了吗？”

当你看到本书，恭喜你，你遇到了它。

孔斌国际网校校长 孔斌

2015年6月



第 1 章 准备好了吗？移动微时代已到来

伴随着微信用户群的日益庞大，微信已不仅仅是一种聊天工具，而是一种全新的生活方式。微信线上线下的交易需求在增加，微信接口的全面开放让用户既可以通过微信获取商品信息，又可以通过微信完成购买。微信一对多的主动精准营销模式被商家看好，越来越多的企业和个人入驻微信公众平台，各行各业都可以在微信上找到自己的位置。各式各样的商业活动越来越频繁。微信成为一个巨大的开放的商业平台，成为商家们的舞台。一个全新的移动微时代已经开启。

- 1.1 没药可治的低头病 / 002
- 1.2 你做与不做，商机就在那里 / 003
- 1.3 看透微信电商的本质 / 018
- 1.4 微信带来智能化的未来 / 027



第②章 别急着开始，先来了解一下

在今天，微信电商非常火爆，你只要把微信的APP安装到手机上，再下载一个微店，就能随时随地打理微信上的微店了。不过，微店平台如此繁多，到底在哪个平台开微店最划算呢？你只有了解了各大平台的微店，才能真正知道自己到底更适合哪个平台。

2.1 哪些地方可以开微店 / 034

2.2 无所不能的微信支付 / 038

2.3 微店是如何赚钱的 / 042

2.4 如何找到适合自己的商品 / 045

2.5 “货”比三家——选择适合自己的微店平台 / 050

第③章 现在就动手，注册自己的微店吧

懂得顺势而为的人才能获得成功，了解了微信的巨大潜力，要赶上微店这个浪潮就要在别人还观望的时候动手去做。正如多年前刚刚兴起的淘宝，那时在淘宝上开店的人都成为赢家，而后来当大家都去淘宝上开店时，真正能赚到钱的人就很少了。看清了这样的形势，就不要再犹豫了。能抓住机会的人才是能获得成功的人，那么现在开始动手，注册属于自己的微店吧！

3.1 欲善其事先利其器——微店的安装与注册 / 056

3.2 磨刀不误砍柴功——熟悉微店的各种设置及功能 / 062

3.3 做好商品管理 / 077

3.4 了解微店购物流程 / 086

3.5 做好售后，欢迎再来 / 094



第 4 章 在集市里吆喝——利用微信朋友圈营销

打开微信朋友圈后，你除了看到好友发布的心情、知识、生活等信息外，还能看到好友在朋友圈里发送的产品信息。朋友圈已经成为继 QQ、微博后的新营销平台了。熟人生意好做，靠微信朋友圈做生意的群体正在不断扩张。在这个新平台的“购物圈”里，你吆喝了吗？

- 4.1 利用朋友圈打造个人品牌 / 098
- 4.2 有备而来才能无往不胜 / 100
- 4.3 提纲挈领——做好朋友圈封面介绍 / 103
- 4.4 一目了然——管理好朋友圈相册 / 106
- 4.5 内容定成败 / 108
- 4.6 主动出击——在朋友圈建立关系 / 113
- 4.7 找朋友——快速增加微信好友 / 116
- 4.8 微信朋友圈营销的禁忌 / 118

第 5 章 进驻商场——利用微信公众号营销

微信已经成为人们生活中必不可少的主要交流工具之一。随着用户不断增加，微信自制研发了微信公众平台，从此微信有了自己的营销平台。不过，你真的会使用这个平台吗？你真的会使用微信公众号来做营销吗？在这一章里，你可以通过了解微信公众号和微信公众号的营销方法，将微信公众号营销做得风生水起。

- 5.1 微信公众号的战略价值 / 122
- 5.2 一切从好名字开始 / 125
- 5.3 注册微信公众号 / 129
- 5.4 定位自己，打造品牌 / 141



- 5.5 增加你的粉丝数 / 144
- 5.6 圈住你的粉丝 / 148
- 5.7 微店与公众号的对接 / 153

第 ⑥ 章 推广、促销、技巧，一个都不能少

有人的地方就有营销，有人的地方就能推广、促销。但如果推广不当，也是非常令人反感的。这时，你就需要推广技巧了。在微信公众平台上，你只有把粉丝引到你的微信公众平台上来，才能对其展开促销。然而，那些喜欢你、关注着你的粉丝并不想看到广告信息，那到底该怎么办呢？别急！这一章里总有一个办法能够解决你的难题！

- 6.1 微引流——利用网络平台推广 / 158
- 6.2 微促销——抓住各种节日打造促销热潮 / 167
- 6.3 微沟通——打造无敌成交文案 / 177
- 6.4 微团队——你不是一个人在战斗 / 186

第 ⑦ 章 微信营销案例

不论你是在电商行业还是快消行业，不论你是在传统行业还是新兴行业，也不论你是在教育行业还是餐饮行业，微信营销都是最好的选择。它能帮你宣传企业，扩大品牌影响力，实现点对点的精准营销。只要方法得当，微信平台能使营销的效果达到最大化。让我们来看看一些经典的微信营销案例。

- 7.1 电商行业——曼曼 de 爱 / 190
- 7.2 教育行业——国仕教育 / 194
- 7.3 娱乐行业——首都电影院 / 198
- 7.4 餐饮行业——海底捞火锅 / 201

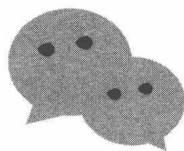


- 7.5 医疗行业——北京安琪妇产医院 / 205
- 7.6 服务行业——去哪儿网 / 209
- 7.7 化妆品行业——佰草集 / 213
- 7.8 金融行业——中信信用卡 / 216
- 7.9 快消行业——鲜果速递 / 220
- 7.10 物流行业——百世汇通 / 224

后 记 / 228

第1章 准备好了吗？移动微时代已到来

伴随着微信用户群的日益庞大，微信已不仅仅是一种聊天工具，而是一种全新的生活方式。微信线上线下的交易需求在增加，微信接口的全面开放让用户既可以通过微信获取商品信息，又可以通过微信完成购买。微信一对多的主动精准营销模式被商家看好，越来越多的企业和个人入驻微信公众平台，各行各业都可以在微信上找到自己的位置。各式各样的商业活动越来越频繁。微信成为一个巨大的开放的商业平台，成为商家们的舞台。一个全新的移动微时代已经开启。





1.1 没药可治的低头病

短短两年之内微信用户已经突破 7 亿，微信海外用户也达到了 1 亿，微信公众号的用户更达到 200 万之多。哪里有用户哪里就有商机，这几个数字告诉我们，在这个商业大变革时代微信的力量有多大，微信的影响不可轻视。据不完全统计，互联网用户中有 93% 是移动端用户，越来越多的人离不开微信，使用微信已经成为一种习惯。随着微信的普及，线上线下的交易也与日剧增。微信端口全面开放之后，用户通过微信既可以获得产品知识和信息，又可以支付完成购买。各个行业都能在微信上找到自己的位置，一时之间商家企业纷纷入驻微信公众号，建立起与用户直接进行沟通的平台。微信上的各种商业活动越来越频繁。微信真正成为了商家和用户的乐园。

微信不仅仅是一种聊天工具，更是一种生活方式。仿佛突然之间，我们的生活被智能手机改变。每天早晨醒来你做的第一件事是拿起手机，每天晚上睡前你做的最后一件事是放下手机。当你想念一个朋友，不是打电话和发短信给他，而是默默点开微信看他的朋友圈；当年迈的父母学会用微信，戴上花镜慢慢按着手机屏幕，在你朋友圈给你留言；当拜年的电话变成了图文并茂的拜年微信；当加班、开会变成了坐在家中的视频电话会议；当你吃饭、购物都要先用手机查一查；当大街上、地铁上到处都是低头按着手机的人们，你是否意识到这没药可治的低头病代表着一个全新时代——移动微时代的到来？不管你是否愿意，你已置身这个时代当中。



1.2 你做与不做，商机就在那里

无论如何，微信带来的商机就在我们身边。在你成为一个真正的微信电商之前必须要了解到底什么是微信电商，微信电商的特点和优势有哪些。

1.2.1 到底什么是微信电商

微信电商是指以微信作为载体进行产品销售、以微信作为平台进行的电子商务，是伴随着微信的普遍应用而兴起的一种网络营销模式。微信电商营销是通过智能手机或平板电脑等移动终端来实现的，它是一种线上线下的互动营销模式，通过微信公众平台以微官网、微会员、微推送、微支付、微活动等各种形式进行营销。

说得直白些，微信电商就是建立在微信平台上的买卖。而买卖的对象很广泛，可以是具体的物品，也可以是虚拟的物品或者服务。在这样的模式里人人都可以是买家，人人也可以是卖家。

举个简单的例子。你是一位美容达人，经常体验不同的产品，通过关注微信公众号买到了一款又好用又实惠的面膜。因为效果好，你把这款面膜发到了朋友圈与朋友分享，而你的同事和朋友们也正在寻找一款好用的面膜，大家相信你的眼光，纷纷找到你让你代购。你找到了源头进货，因为数量多拿到了合理的进价，卖给了你的朋友。你的朋友们享受到了这款面膜带来的功效，你赚到了差价。这个过程其实就属于微信电商的营销模式。



1.2.2 微信电商的特点和优势

1. 微信营销的特点

(1) 强大的即时性。可以不受时间和地域的限制，只要是微信的注册用户就可以与其他用户互相加为“朋友”，形成一个关系链。微信电商的营销模式不同于微博和人人网的营销模式，微信强大的即时性信息传播特点运用在微信电商营销中，有了更大的发挥空间和更具体的体现。在微博和人人网发布的消息可能会因为用户的离线而失去被受众即时获取并浏览的机会，微信却不会

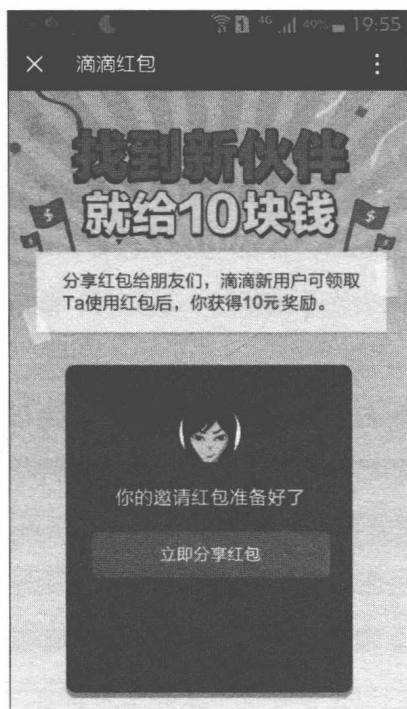


图 1-1 滴滴打车分享红包

出现这样的情况，这是因为微信特有的即时提醒功能充分确保了信息的时效性。除此以外，用户可以搜集他们所需的内容，寻找他们所需要的货品，商家也可以发布自己的产品。“滴滴打车”就是通过这种分享方式来实现扩散。滴滴打车软件有一个“分享更有爱”的打车抢红包活动，活动期间凡是使用微信支付功能支付打车费的用户就有机会获得红包。而用户还可以在自己的朋友圈中分享，让更多的朋友获得打车红包。虽然有时抢到的红包金额有限，但是能有效调动用户的积极性。

(2) 强大的电子商务潜力。微信具备“二维码”“漂流瓶”“摇一摇”“附近的人”等非常实用的应用功能。这些应用功能可以迅速切入电子商务市场，为商家提供多变有趣的营销渠道，而商家可以结合自己的需要选择适合自己的营销渠道。



(3) 强沟通属性和传播互动效应。通过微信公众平台推送的消息是一对一的, 就像是与朋友面对面地聊天。一对一的消息推送方式确保了每一个用户都能看到, 实现了百分百的送达率。同时这样的沟通由于他人无法参与, 提高了用户在接收信息时的专注程度。相比之下, 通过微博等方式推送的消息虽然受众广泛, 但送达率不高, 大多时候商家推送出去的信息都会被随后发布的消息覆盖。微信庞大的用户规模和各种圈子决定了它具有较强的沟通属性及传播互动效应。

(4) 高质量粉丝和一站式服务实现精准营销。在其他的营销工具中, 商家可以随意添加粉丝, 而微信却不然。在是否关注该账号这方面, 微信完全尊重粉丝自己的意愿。用户可以通过扫描二维码或搜索微信公众号的方式来关注感兴趣的商家, 商家却不能主动获取用户信息。这样一来, 通过微信关注进入商家数据库的粉丝, 就都可以称作商家的目标客户, 确保了粉丝的高质量。

另外, 有研究表明, 人们的碎片化时间大多用在了微信上, 有四分之三的移动搜索会带来后续的活动, 其中有 24% 的人会购买商品。而个人留在微信上的信息例如手机号、邮箱地址等也成为其标签, 从而方便商家实现精准营销。还有, 微信的位置获取服务功能可以实现电子商务的一站式服务, 用户可以从微信中直接搜索到附近的商家, 或者通过搜索获得感兴趣商家的地理位置信息。“出门问问”是一个线下生活信息搜索类的微信公众账号。用户可以在微信公众账号里输入要搜索的关键字,

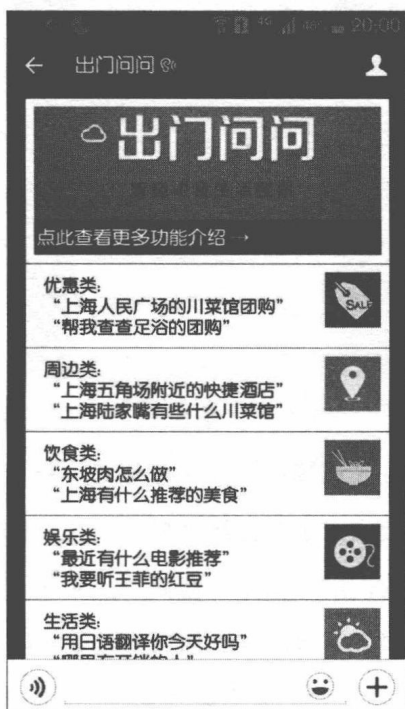


图 1-2 出门问问