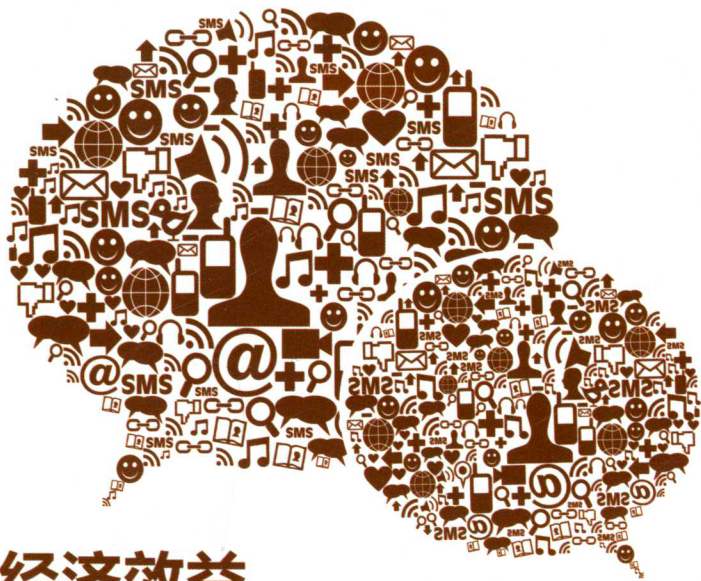


一本书读懂 微信营销 新玩法

周海斌◎著 >>>>



让粉丝转化为经济效益

增加粉丝、提高阅读转化率、打造爆款文案、设计爆点营销活动

公众号+朋友圈+微信群，组合营销，销路更广



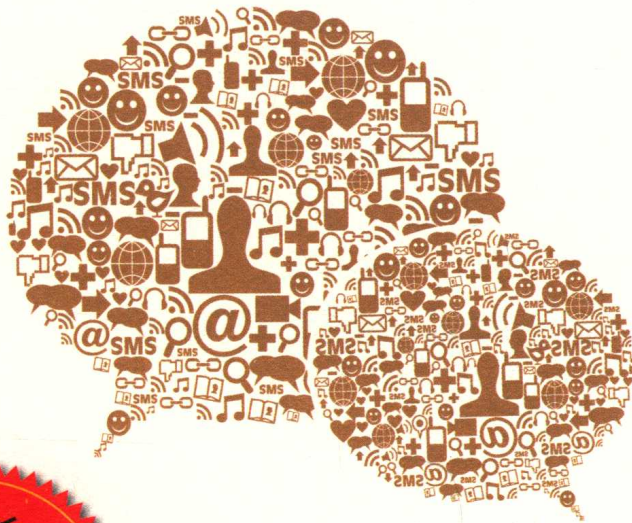
中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

一本书读懂 微信营销 新玩法

周海斌◎著 >>>>



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂微信营销新玩法：彩色图解版 / 周海斌
著. — 北京：人民邮电出版社，2015.9
ISBN 978-7-115-39780-5

I. ①—… II. ①周… III. ①网络营销—图解 IV.
①F713.36-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第147621号

内 容 提 要

把微信变成自己的营销利器，就从这里开始。这本书介绍了微信的最新功能及其对营销产生的影响，总结了微信营销的10大模式以及7大要避免的误区，并从增加粉丝、提高转化率的角度介绍了微信公众平台、朋友圈、微信群的具体营销方法和策略。内容实用，方法明确，步骤清晰、特别适合进行微信营销的公司和个人参考使用。

-
- ◆ 著 周海斌
责任编辑 吴 斌
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>
北京市雅迪彩色印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：14.5 2015年9月第1版
字数：168千字 2015年9月北京第1次印刷
-

定价：48.00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



这是一个飞速发展的时代，很多新生事物层出不穷。一些具有敏锐眼光的人，常常会利用新生事物创造价值，并在很短的时间改变自己的命运。

10年前，淘宝刚刚开始发展，我就敏锐地发现电商将会成为接下来10年的主流营销模式，于是我毅然加入了电商这个行业，开始在淘宝网上追逐自己的梦想。经过了两年的艰苦学习和呕心沥血的奋斗后，我终于获得了成功。

两年时间，我从孤军奋战的独立个体，发展成了拥有40人的电商团队。这个团队作为我的奋斗结晶，它让我拥有足够骄傲的资本。因为我们一个月可以接到42000多个订单，每个店每天的订单量都在500~600个，一年销售额高达2亿元。

当取得了一个又一个成功后，我发现赚多少钱已经不是我的目标，更不是我的理想。加之由于我的业绩出色，很多人都向我请教营销的秘笈，我便开始萌生了做培训师的打算。这一想法很快就受到了一些企业的支持，他们纷纷邀请我去给他们的企业员工做培训、辅导。从此，我开始正式踏入培训师这个神圣的行业，并一直活跃在电商培训行业的一线战场。

这几年来，电商行业发展迅猛，各种各样的新模式、新流程、新方法层出不穷，这也给很多从事电商行业的人们带来了很大的机遇和挑战。懂得电商营销的新模式、新流程、新方法，就可以极大地提升自己的业绩，获得更



多的利润；不懂，则会被竞争对手反超，甚至淘汰，这样连生存都成了问题。

尤其是最近两年，微信用户群呈爆炸性递增，微信也逐渐成为最火的营销工具。很多电商从业者都纷纷向我请教微信营销的诀窍、方法、手段。面对他们充满困惑和渴求的眼神，我觉得自己有义务来帮助他们。毕竟，传道、授业、解惑，是培训师的天职，这正是本书存在的目的。

作为一种信息革命，微信的诞生具有划时代的伟大意义。它为我们提供了很多实用性功能，无论是交友、娱乐，还是找人、拼饭、拼车，微信都可以发挥强大的作用。更有人用微信来查询天气、快递、火车、彩票等信息，由此看来，微信可谓是人们生活中不可缺少的“百事通”。

同时，我们还会发现，微信产品中时常融入着人文、美学、生活哲学等新兴理念。所以，微信不仅满足了我们生活的需要，同时还是一种时尚、一种潮流，能满足我们精神上的某种需求。

不过，这些还远远不够，微信最大的价值是其自身具有的营销价值。只要有智能手机，就可以使用微信来做宣传和营销。无论你是草根、企业，还是名人、明星，只要运用得当，都可以通过微信来扩大影响力，实现商业价值。

尤其是在市场竞争日趋激烈，消费者需求不断变化，微信活跃用户已达5亿左右的当下，如果不懂得如何运用微信寻找目标客户，不懂得如何运用微



信开展精准营销，就会被竞争对手淘汰或者被消费者抛弃。

所以，学习微信营销，势在必行！为了让大家更好地了解微信营销、学习微信营销，我在书中以图文并茂、深入浅出的讲解方式，向大家详细地讲解了微信营销的方方面面。

本书内容主要包括微信最新功能及其应用、微信营销常见的7大误区、微信的8大营销模式、如何吸引粉丝和提高粉丝质量、微信营销的5大实用技巧、微信朋友圈营销、微信公众平台营销、微信群营销等8个方面，以及大量翔实经典的微信营销案例。

相信大家读了本书，一定会对微信营销有一个全面的认识，并且学到很多有用的微信营销技能。而这些技能，将会是大家在微信营销时代决战商海的致胜武器。

成功的方法人人都知道，但却只有成功者去做了。所以，认真阅读此书，并坚持去学习、去实践，你必将成为一名卓越的微信营销达人。

周海斌

2015年4月于东莞

前言 / 003

第一章 微信最新功能及其应用介绍

关闭群消息提醒 / 014

群聊快捷@某人 / 016

发朋友圈时可以附上你所在的餐馆或景点 / 017

长按外文可以翻译成自己的语言 / 019

“我的钱包”中的零钱可以直接支付 / 020

给朋友添加备注及标签，方便分类查找 / 022

查看图片时可以识别图中二维码 / 025

微信卡包 / 027

微信朋友圈广告推广 / 030

案例1：汇则成微信平台利用微信卡包掀起新的促销革命 / 032

案例2：东风英菲尼迪的微信朋友圈广告推广 / 036

第二章 微信营销常见的7大误区

误区1 粉丝数量越多越好 / 042



- 误区2 微信营销就是卖产品 / 045
- 误区3 机器人回复代替人工回复 / 048
- 误区4 推送信息越多越好 / 051
- 误区5 发消息就是做广告 / 053
- 误区6 朋友就是自己的营销工具 / 056
- 误区7 把运营APP当作运营微信公众号 / 058

第三章 学会微信的8大营销模式，让你的业绩增长10倍

- 模式1 身份互换模式：把客户变粉丝，把粉丝变客户 / 062
- 模式2 口碑营销模式：让每个用户都成为你的推销员 / 065
- 模式3 F2F营销模式：与客户面对面，让营销更简单 / 069
- 模式4 撒网式营销模式：只有广撒网，才能捕到更多的鱼 / 073
- 模式5 互动营销模式：热烈互动，让客户重复购买 / 077
- 模式6 功能分享营销模式：转发越多，业绩越好 / 080
- 模式7 二维码营销模式：扫一扫，业绩就来 / 083
- 模式8 O2O营销模式：线上线下双管齐下 / 087
- 案例1：每个用户都是小米的推销员 / 091
- 案例2：外卖361的O2O营销模式 / 094



第四章 粉丝为王：如何吸引粉丝和提高粉丝转化率

快速“吸粉”的8大方法 / 098

学会分辨“真人粉”与“僵尸粉” / 103

提高粉丝质量的技巧 / 104

提高粉丝转化率的方法 / 108

微信营销的一大杀手是“掉粉” / 110

案例1：布丁酒店吸粉绝招 / 114

案例2：去哪儿网每天俘获2000忠实粉丝 / 118

第五章 微信营销的5大实用技巧

技巧1 用有趣活动吸引消费者参与 / 124

技巧2 结合当下流行话题开展营销活动 / 127

技巧3 注意力就是消费力，持续吸引用户注意力 / 130

技巧4 推出微信会员卡，增加用户黏性 / 133

技巧5 用微信摇一摇打造互动社交的营销利器 / 135

案例：吉野家“凭脸吃我”刷爆朋友圈 / 138





第六章 微信朋友圈营销：微信营销就是圈子营销

朋友圈营销需要遵守的9个原则 / 142

微信朋友圈互动的8个秘笈 / 148

做好6个细节，迅速提升朋友圈营销威力 / 154

朋友圈拍卖也是一种营销方式 / 159

案例1：魔漫相机掀起朋友圈营销的浪潮 / 162

案例2：筹趣网的“筹话费活动” / 166

第七章 微信公众平台营销：微信营销必须玩转公众号

微信公众号的7大价值 / 170

如何给公众号取一个好名字 / 172

如何给公众号取一个好ID / 175

公众平台最受粉丝欢迎的10种欢迎词 / 177

如何规划公众号推送的内容类型 / 184

把握消息推送的最佳时间 / 187

如何编写关键词自动回复 / 190

什么样的消息标题才能吸引粉丝 / 193

案例1：Artka推送唯美的图文，国际范儿十足 / 197

案例2：星巴克的音乐推送，让粉丝兴致盎然 / 199



第八章 微信群营销：别忘了微信群这一财富通道

微信群的优势 / 202

8个要素打造活跃微信群 / 205

经营微信群的9大方法 / 211

6个步骤教你在别人的群中成为受欢迎的人 / 217

开展微信群营销时需要切记的几个要点 / 222

微信群拍卖营销 / 225

案例1：雕爷牛腩的“填字九宫格”游戏 / 227

案例2：微信群版“非诚勿扰”营销佛手茶 / 230



一本书读懂 微信营销 新玩法

周海斌◎著 >>>>



人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

一本书读懂微信营销新玩法：彩色图解版 / 周海斌
著. — 北京：人民邮电出版社，2015.9
ISBN 978-7-115-39780-5

I. ①—… II. ①周… III. ①网络营销—图解 IV.
①F713.36-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第147621号

内 容 提 要

把微信变成自己的营销利器，就从这里开始。这本书介绍了微信的最新功能及其对营销产生的影响，总结了微信营销的10大模式以及7大要避免的误区，并从增加粉丝、提高转化率的角度介绍了微信公众平台、朋友圈、微信群的具体营销方法和策略。内容实用，方法明确，步骤清晰、特别适合进行微信营销的公司和个人参考使用。

-
- ◆ 著 周海斌
责任编辑 吴 斌
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>
北京市雅迪彩色印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16
印张：14.5 2015年9月第1版
字数：168千字 2015年9月北京第1次印刷
-

定价：48.00 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



这是一个飞速发展的时代，很多新生事物层出不穷。一些具有敏锐眼光的人，常常会利用新生事物创造价值，并在很短的时间改变自己的命运。

10年前，淘宝刚刚开始发展，我就敏锐地发现电商将会成为接下来10年的主流营销模式，于是我毅然加入了电商这个行业，开始在淘宝网上追逐自己的梦想。经过了两年的艰苦学习和呕心沥血的奋斗后，我终于获得了成功。

两年时间，我从孤军奋战的独立个体，发展成了拥有40人的电商团队。这个团队作为我的奋斗结晶，它让我拥有足够骄傲的资本。因为我们一个月可以接到42000多个订单，每个店每天的订单量都在500~600个，一年销售额高达2亿元。

当取得了一个又一个成功后，我发现赚多少钱已经不是我的目标，更不是我的理想。加之由于我的业绩出色，很多人都向我请教营销的秘笈，我便开始萌生了做培训师的打算。这一想法很快就受到了一些企业的支持，他们纷纷邀请我去给他们的企业员工做培训、辅导。从此，我开始正式踏入培训师这个神圣的行业，并一直活跃在电商培训行业的一线战场。

这几年来，电商行业发展迅猛，各种各样的新模式、新流程、新方法层出不穷，这也给很多从事电商行业的人们带来了很大的机遇和挑战。懂得电商营销的新模式、新流程、新方法，就可以极大地提升自己的业绩，获得更



多的利润；不懂，则会被竞争对手反超，甚至淘汰，这样连生存都成了问题。

尤其是最近两年，微信用户群呈爆炸性递增，微信也逐渐成为最火的营销工具。很多电商从业者都纷纷向我请教微信营销的诀窍、方法、手段。面对他们充满困惑和渴求的眼神，我觉得自己有义务来帮助他们。毕竟，传道、授业、解惑，是培训师的天职，这正是本书存在的目的。

作为一种信息革命，微信的诞生具有划时代的伟大意义。它为我们提供了很多实用性功能，无论是交友、娱乐，还是找人、拼饭、拼车，微信都可以发挥强大的作用。更有人用微信来查询天气、快递、火车、彩票等信息，由此看来，微信可谓是人们生活中不可缺少的“百事通”。

同时，我们还会发现，微信产品中时常融入着人文、美学、生活哲学等新兴理念。所以，微信不仅满足了我们生活的需要，同时还是一种时尚、一种潮流，能满足我们精神上的某种需求。

不过，这些还远远不够，微信最大的价值是其自身具有的营销价值。只要有智能手机，就可以使用微信来做宣传和营销。无论你是草根、企业，还是名人、明星，只要运用得当，都可以通过微信来扩大影响力，实现商业价值。

尤其是在市场竞争日趋激烈，消费者需求不断变化，微信活跃用户已达5亿左右的当下，如果不懂得如何运用微信寻找目标客户，不懂得如何运用微



信开展精准营销，就会被竞争对手淘汰或者被消费者抛弃。

所以，学习微信营销，势在必行！为了让大家更好地了解微信营销、学习微信营销，我在书中以图文并茂、深入浅出的讲解方式，向大家详细地讲解了微信营销的方方面面。

本书内容主要包括微信最新功能及其应用、微信营销常见的7大误区、微信的8大营销模式、如何吸引粉丝和提高粉丝质量、微信营销的5大实用技巧、微信朋友圈营销、微信公众平台营销、微信群营销等8个方面，以及大量翔实经典的微信营销案例。

相信大家读了本书，一定会对微信营销有一个全面的认识，并且学到很多有用的微信营销技能。而这些技能，将会是大家在微信营销时代决战商海的致胜武器。

成功的方法人人都知道，但却只有成功者去做了。所以，认真阅读此书，并坚持去学习、去实践，你必将成为一名卓越的微信营销达人。

周海斌

2015年4月于东莞

