

黑 | 马 | 哥

手把手教你成为职业操盘手  
步步为赢，创造品牌奇迹

培训过万微商学员  
成功帮助百家传统企业转型微商渠道  
自带团队3个月创喜人成绩

陈晓斌◎著

# 我是微商 操盘手



人民日报出版社

# 我是微商 操盘手

陈晓斌◎著

人民日报出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

我是微商操盘手 / 陈晓斌著. -- 北京: 人民日报出版社, 2018.6  
ISBN 978-7-5115-5434-5

I. ①我… II. ①陈… III. ①网络营销 IV.  
①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第071747号

书 名: 我是微商操盘手  
作 者: 陈晓斌

---

出版人: 董 伟  
责任编辑: 郭晓飞 吴立平  
封面设计: 三鼎甲

---

出版发行: 人民日报出版社  
社 址: 北京金台西路2号  
邮政编码: 100733  
发行热线: (010) 65369509 65369527 65369846 65363528  
邮购热线: (010) 65369530 65363527  
编辑热线: (010) 65363486  
网 址: [www.peopledaily.com](http://www.peopledaily.com)  
经 销: 新华书店  
印 刷: 北京紫瑞利印刷有限公司

---

开 本: 880mm × 1230mm 1/32  
字 数: 100千字  
印 张: 7  
印 次: 2018年6月第1版 2018年6月第1次印刷

---

书 号: ISBN 978-7-5115-5434-5  
定 价: 69.00元

# 策划手记

## 微商操盘手的八项修炼

李钊

黑马哥是一个思维极其敏捷、逻辑极其清晰的人。

2017年11月，我在他的办公室，跟他做《我是微商操盘手》的策划时，我只提了一个微商操盘手的概念，他就随口说出了操盘手应该关注哪几个关键问题，这几个问题又分别细分哪些内容，只用了十分钟时间，就列出了本书的框架，后来写书，就是按照这个框架写的，几乎没有什么变动。

什么是真正的内行？你随便给他一个点，他就能马上拓展到一个面，这个面再拓展成一个立体的空间，逻辑自洽，细节到位，形成一个严谨的、丰富的世界。没有丰富的实操经验，没有不断地研究和思考，没有强大的总结能力，做不到这一点。

黑马哥从2014年开始接触微商，参与了许多微商活动，



做过许多微商品牌的大型活动策划。他培训过数万名学员，帮助数百家传统企业转型微商，成功地辅导了 10 多家微商企业，营业额超过 30 亿元。

《我是微商操盘手》，就是黑马哥从事微商操盘的经验分享，也是微商领域第一本关于如何操盘微商的书。它如何挑选让客户尖叫的产品、微商公司的基本配置、符合趋势的微商模式、微商代理制度的制定、公司团队培训制度、选择合适的招商会、产品后期如何增盘等八个方面入手，全方位分析，手把手教你如何步步为赢，创造品牌奇迹，把你培养成一名合格的操盘手。

有趣的是，现在被炒得火热的“微商操盘手”这个概念，正是黑马哥自己提出来的。他在操盘那些微商项目时，有了深刻的感受，他觉得做微商就像炒股票，当一个微商项目从零开始运营发展、做得很好的时候，就像股票上涨到高位；当这个项目运营不好、销量上不去的时候，就像股票下跌。做一名微商操盘手，就像金融的操盘手，要时刻盯盘，才能做好操盘工作。

有志做好微商的人，不可不读此书。

李鲟（微信 276527980），资深出版人，著有《畅销书浅规则》《畅销书营销浅规则》《微商文案手册》等，策划出版多部畅销书。

## 前言

### 最好的操盘手，就是你自己

我为什么会出版这本关于微商产品操盘的书？

现在很多传统行业和一些微商品牌，都想做好自己品牌的起盘和操盘。

只是很多人却不知道如何操作。

我和我的团队自 2014 年接触微商至今，一直在微商行业经营，参与了许多微商活动，也做了很多微商品牌和微商的大型活动策划。

我自己已经成功操盘了 12 个品牌，效果都很好。在微商品牌操盘方面积累了非常丰富的经验，熟悉一系列的微商运作策划和活动流程。

2016 年，我成功地操盘了一款漱口水，然后 1000 多



个品牌开始模仿我们，引领整个微商做漱口水。因此，我被微商同行誉为漱口水行业的鼻祖。

2017年，我们又运营了一款黑发产品：南烛叶，也做得非常成功，从一个月只有几千元的销量，到现在一天能够卖到将近1000万元，这也是我们成功的经验之一。

这些，就是我动笔写这本书的动力源泉。

# 目 录

我是微商操盘手

# CONTENTS

## 第一章

### 客户尖叫的产品特点



1. 生产原料和价格优势 / 3
2. 使用效果能立竿见影 / 11
3. 消费率、复购率比较高 / 15
4. 品质能完胜同类产品 / 19
5. 产品供应链正常保证 / 23
6. 产品库存跟得上销量 / 25
7. 产品品类属于常销品 / 27
8. 产品营销方案有特色 / 31

## 第二章

### 凝聚力强的公司配备



1. 老板思维和微商结合 / 37
2. 产品要有适合的操盘手 / 43
3. 微商公司的基本配置 / 53





### 第三章

#### 符合趋势的微商模式

---



1. 直营微商模式分析 / 63
2. 代理微商模式分析 / 71
3. 直营加代理模式分析 / 73
4. 会销微商模式分析 / 77

### 第四章

#### 微商代理制度的制定

---



1. 起盘代理制度的制定 / 83
2. 起盘奖励制度的制订 / 89
3. 不同阶段的奖励制度 / 99
4. 团队的后期奖励制度 / 103

### 第五章

#### 公司团队培训制度

---



1. 线上、线下培训制度的设立 / 107
2. 低级代理培训制度的设立 / 109
3. 中级代理培训制度的设立 / 111
4. 高级代理培训制度的设立 / 113

## 第六章

### 选择适合的招商会



1. 前期起盘线上的招商方案 / 119
2. 线下招商会方案分析 / 123
3. 美博会招商方案 / 127
4. 线下沙龙聚会招商 / 129
5. 小型会销现场招商 / 133
6. 线下地推方案分析 / 135
7. 转型实体微商方案 / 147
8. 视频等直播招商方案 / 149
9. 如何做好微信好友招商 / 157
10. 朋友圈资源招商 / 165
11. 整合行业资源招商 / 169
12. 不同培训方式招商 / 171

## 第七章

### 产品后期如何增盘



1. 培养现有代理 / 177
2. 裂变现有代理 / 183
3. 吸收新代理加入 / 187
4. 持续不断地策划 / 189



## 附录 1

### 公司创业失败原因分析

---



1. 老板的格局不大、思维不够清晰 / 195
2. 操盘手团队的运营能力不够 / 197
3. 公司策划运营能力弱 / 199
4. 公司培训体系不完整 / 201

## 附录 2

### 我的故事 / 203

---



# 第一章

WO SHI WEI

O PAN SHO

## 客户尖叫的产品特点



## 【本章导读】

产品，是微商的王道。

现在是产品为王，特别是在微商行业，更是重中之重。

做微商，如果一开始没有选择好产品，而产品本身不够动销、卖不掉货，那么，即使后期你的产品运营和策划等一系列活动方案做得再多，也很难支撑起整个微商起盘。

因此，选择产品，是微商起盘最重要的一环。

那么，如何选择一款让客户尖叫的产品，才是我们作为操盘手去首要选择的。

## 1. 生产原料和价格优势

微商选择产品，要有生产原料和价格方面的优势。

生产原料，就是我们在选择产品的时候，一定要纵观整个行业。

每个行业，我们都要有所了解，这个行业在微商里到底属于什么状况，处于什么阶段。

有些产品，本来很好卖，像面膜，在2014—2015年的时候，非常好卖。中间有一段时间不太好卖。但是到了



2017年3月，因为韩国事件，加上中国的面膜有了暂时的崛起，面膜又开始热卖了。

因此，一定要根据整个市场的行情，去把握市场的发展趋势。

如果不了解这个趋势，不知道整个行业到底什么产品好卖，什么产品不好卖，你作为一个操盘手，在这个阶段，你就是最被动的。

相反的，如果我们在选择产品时，了解了这个行业，了解了什么产品好卖，什么产品不好卖，以及今年什么产品好卖，这个阶段什么产品好卖，那我们选择产品时就会非常准确。

我们团队在选择产品时，都会跟广州、义乌等地的大工厂或者大品牌方进行沟通，了解最真实的数据。

因此，操盘手在选择产品时，要多跟大工厂、知名人物、意见领袖等进行沟通。看什么产品好卖，什么品牌做得好，什么品类做得好，给自己选择产品提供一个参考价值和方向。

这里所说的生产原料，不只是指生产原料，而是指选择的这款产品的品类，要非常准确。

因为这个品类的选择，直接决定了你未来的走向。

比如，2014年最好卖的产品是面膜，2015年最好卖的产品是女性私护用品，2016年最好卖的产品是洗衣片。这几大品类在这3年都占据了整个微商行业。

2017年下半年最好卖的产品是漱口水。因此，只要2017年你选择的产品是漱口水，不管你选择时间早一点儿还是晚一点儿，你都会搭上漱口水这趟顺风车，招商、招代理等都会比较容易。

所以，选择产品、选择品类，这一步非常关键。

选产品要选择大的品类。

比如你选择减肥产品。减肥产品从2014年一直到2017年，是每年都会火的一个品类，每年都会有一两个产品火起来，卖得比较好，这也可以说是微商行业的一个特点。

因此，减肥产品是比较好切入的一个品类。价格优势，





更加需要把控。

当你选好一个品类，你要把你的产品和同类产品进行对比。你的产品技术要比较高端，最好有一些专利技术，或者是有国家检测报告之类的官方证明文件。总之，证件越全越好。这样，你的代理商和经销商会比较放心。

同时，你要找一些有实力的工厂去合作，跟有实力的工厂合作，也是你能把产品的价格优势做到最优的一个条件。同样的产品，别人的成本是10元，你能把成本控制在8元，那你对利润的把控，就会很有优势。

即使后面有一些模仿者来模仿你的这款产品，但只要你有价格优势，你在市场上就会占有主动。

所以，微商品牌在选择合作工厂的时候，一定要非常慎重，并且要多参观、多对比，为自己的产品品质打下坚实的基础。深圳市时代（中国）有限公司，就是一家实力非常强的工厂，它是中国口服液较大的生产厂家。为国内多家知名品牌加工生产。现在多家上亿元的微商品牌，也是在这里加工生产的。

该公司是一家集健康饮品、健康食品、保健品、美容