

# 微商 引流爆粉 实战宝典

## 全网引流实战300招

微商引流  
全攻略

深入剖析微信的  
36个营销优势

王九山◎著

无流量谈何营销力，无粉丝谈何影响力

粉丝引流技巧，社群裂变玩法

手把手教你引流、吸粉、爆粉方法，干货满满



中国工信出版集团



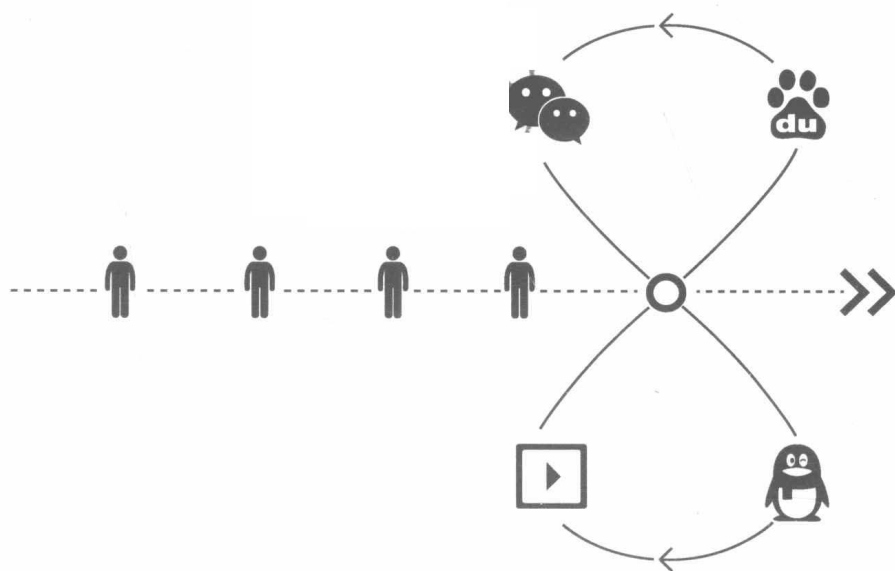
人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 微商

## 引流爆粉 实战宝典

全网引流实战300招

王九山◎著



人民邮电出版社

北京

## 图书在版编目 (C I P) 数据

微商引流爆粉实战手册：全网引流实战300招 / 王九山著. — 北京：人民邮电出版社，2018.12  
ISBN 978-7-115-49799-4

I. ①微… II. ①王… III. ①网络营销—手册 IV.  
①F713.365.2-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第246347号

## 内 容 提 要

本书从移动端，特别是微商引流说起，通过各个平台的具体案例阐释引流的策略，包括百度平台、腾讯平台、阿里巴巴平台、新浪微博平台等。而这些引流策略并不局限于微商，在移动互联网日新月异的今天，任何产品想要成为爆品，就必须懂得引流、营销和运营。在移动互联网中，只有抓住了流量，才能抓住消费者的购买力。

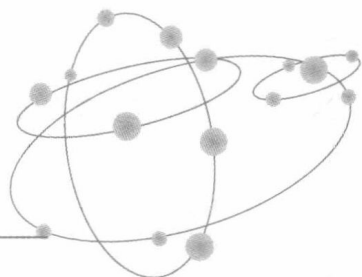
本书能让微商快速找到自己的精准客户，对微商创业者有很大的帮助。

- 
- ◆ 著 王九山  
责任编辑 单元花  
责任印制 彭志环
  - ◆ 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>  
三河市祥达印刷包装有限公司印刷
  - ◆ 开本：700×1000 1/16  
印张：14.5 2018年12月第1版  
字数：229千字 2018年12月河北第1次印刷
- 

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316  
反盗版热线：(010)81055315

# 大咖赞誉



流量是微商创业者的“拦路虎”，用经营人的思维运营好流量将让你的创业变得可持续、可成长。九山老师是一名非常擅长实战的老师，要想引流落地，这本书将会给你答案。

——中国电子商会微商专委会秘书长、微谷中国总裁 凌教头

做一个好人，比做一个成功的人更重要！做好微商，精准引流很重要，我全力推荐我的好朋友王九山。

——超级演说家 & 旗袍先生 崔万志

全网引流微信爆粉是微商行业从业者基于朋友圈营销热潮成功后，不得不升级迭代，而且是必须跳过的蜕变龙门。王九山的《微商引流爆粉实战宝典》是微商从业者超越自己走向卓越的宝典。

——工信部·中国电子商务协会移动电商促进会会长 于久贺

和九山见过三次面，一路见证着他的改变，我经常把九山老师的故事讲给我团队的人听，得知九山要出版此书，我第一时间订购了200本。我很期待带着九山老师的方法和团队一起裂变，想想都很开心。

——玖蜜慈经贸有限公司董事 杨曦

九山老师的每次分享都让我耳目一新，收获颇多，他睿智的头脑、刻苦钻研的精神一直鼓励并感动着我，很高兴能邀请九山老师为我们团队讲课、注入

能量，带着我和团队一起裂变、成长。

——羽悦本草万人迷团队创始人 花姐

无论是引流高手，还是微商小白，都有必要认真学习本书，因为它是九山老师8年互联网营销的精髓，是真正的经验之谈，此书用朴实的风格阐释了微商引流的真谛和实操方法。我第一时间预订了100本用来帮助团队提高。

——细莫食品董事长 莫静波

凭我对九山老师的了解，我知道这本书一定会大卖。先做人后做事，在九山老师这里得到了很好的体现，他策划的每次引流活动都值得大家深度借鉴。我订购200本九山老师亲笔签名的新书，帮助团队提高业绩。

——吕家传春雷团队 杨合营

微商痛点有引流抓取难、引流成本不断攀升等。跟对人，做对事，九山老师做网络营销已经8年有余，他的引流方法不仅有效，而且给大家深刻的启发，此书适合大家反复阅读。

——中国电子商会微商专业委员会培训中心主任 郑清元

解决引流问题，让盈利倍增，后端销售会很强大，做微商必须学会引流，想要找到更多精准客户，我给大家推荐一个引流高手：王九山老师。

——万人迷微商特训营创始人 徐东遥

和王九山认识一年多了，我们第一次见面是在线下培训的现场，他给我留下很不错的印象，后来我也付费进了他的社群学习引流，和九山老师合作出自信心，我只和实干、踏实的人打交道，九山值得信赖。

——“微商”商标持有人、嘉浓品牌创始人 婵婵

王九山老师的引流方法，对微商创业者有很大的帮助，让你能够快速找到自己的精准客户，节约大量时间和成本，得到九山老师的指导，会让你的品

牌少走很多弯路。

——社交电商传媒创始人 方雨

九山老师高明的地方，不在于他是一个引流高手，而是他能把他的学员也培养成引流高手。九山老师曾用微信群为我们羽悦本草近100个社群同步直播，传授引流方法，这些方法沿用至今。

——羽悦本草辉煌家族创始人之一 枫之语

九山老师是我在微商圈内见过最擅长引流、最懂互联网营销思维的一位老师，他教的方法非常有效。无论是在课程中，还是和九山老师一对一沟通，都能有很大收获。我在朋友圈也推荐过他，希望更多的人得到九山的帮助。

——K友汇创始人 管鹏

我身边很多人在用着九山老师的引流方法，我慕名而来找到九山老师，通过和九山老师沟通，我彻底打开了引流的思路，让我感叹“天外有天”，九山老师的书一定要让团队人手一册，我首次预订了200本。

——欧逸姿生物科技有限公司创始人 丁倩雯

学会引流，你就是流量入口。王九山的引流方法不但实战落地，而且他还有8年的百度实战经验，懂SEO又有微商思维的人不多，本书值得推荐。

——微信通创始人 王易

引流不是你去找客户，而是吸引客户来找你！要学会IP打造。而品牌方更应该注意自己的品牌在互联网的IP布局，王九山有8年的百度实战经验，相信可以帮助想把品牌做大做强的创始人。我支持王九山的新书。

——微商春晚创始人 勇哥

我很佩服九山老师，我给了他资料以后，24小时内就可以在百度看见我的大量信息，我们微商品牌方就需要他这样有互联网思维的强人为我们在百度上

布局，希望他出书以后不再低调，帮助更多品牌布局。

——修芙俚创始人 姚金凤

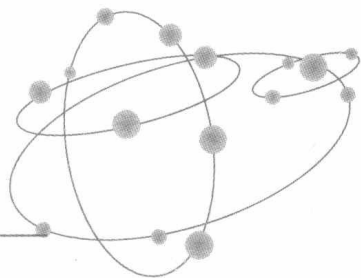
之前和九山在朋友圈做过一次互推，见识了他的引流功底，后来也邀请九山在“万人迷特训营”做过分享，得到一致好评。我还把九山讲的其中一个社群快速裂变 500 人的方法收录在了我的公众号，九山是实战型的引流导师，对社群玩得也比较好，相信这本书会让你成为一个引流高手。

——《引爆微信群》作者 老壹

被九山老师的引流课程征服，并决定拜师。能成为九山老师的学生，是一件很幸福的事，他不但传授我很多互联网思维，还陪我的品牌一起成长，我们瘦伊点和潘高寿合作以后，网上的全部布局都是九山老师帮我规划和指导的，每次和九山老师进行头脑风暴都有很大收获，感恩九山老师。

——潘高寿·瘦伊点、班足品牌创始人 胡国红

# 自序



当你翻开这本书，恭喜你，你即将成为一个引流高手！

引流方法被誉为微商创业成功的第一个“拦路虎”，引流一直都是微商人的痛点，流量和客源，无论是传统生意还是微信营销，大家都渴望有优质的资源支撑，有的学员问我，微商变化节奏很快，微营销会不会很快过时被淘汰？我说市场在变，而营销逻辑和裂变原理不会变。

作为一个互联网从业者，我早在 2009 年就开始研究互联网营销，也因此成为较早通过互联网受益的人，给自己赚来了人生中的第一桶金。那个时候主要还是在百度营销和 QQ 群中做营销，而如今那些百度引流技巧和 SEO 知识依然可以用到，并且当时积累的经验也给我现在的事业很大的助推力。通过互联网布局，裂变了大量潜在客户，他们也成了我的第一批种子粉丝。通过那段经历，我发现市场无论怎么变化，裂变和引流最终不过是为了给潜在客户一个了解我们的机会，达成交易或共识！

从 2013 年研究微信营销至今，我服务超过 1000 家微商品牌，看见太多品牌对微商布局不甚了解，很多人花了很多钱却见不到效果，很多品牌刚开始就宣布结束，很多微商团队裂变不起来，不知道怎么建立自己的“鱼塘”，微商新手有了第一批资源之后再也没有新的流量筛选，货卖不掉成为压货受害者，每每看到这种情况，我都特别着急，也有一部分人是没有引流意识，即便有好友也始终没有大的作为，还有一部分人是想引流，却找不到有效的解决方法，走了不少弯路。我也看到很多人找不到方向，看到他们渴望的眼神，我恨不得把我的经验一下子都教给他们。

市场上太多微商需要帮助，我开启了线上引流速成班，目前已经开了 28 期，



得到大家的一致好评，有的人想长久地跟随我学习，拜我为师，还有很多品牌方邀请我到他们的微信群直播开课，有时一个群，有时几十个群同步开课，多的时候几百个群同时开课。这几年我培训和服务了 1000 多家微商品牌，服务受众超过 100 万名粉丝，而市场上依然有太多的人需要帮助。

别人一天工作 8 个小时，我可以一天工作 16 个小时，无论我多么努力，还是有太多的人因为引流花冤枉钱。因我的精力有限，为了能帮助更多的人成长，我决定把我的引流思维和营销逻辑，编写成这本书，希望为微商行业推动绿色发展贡献力量！很多粉丝知道我要写书后，纷纷表示支持，并且有的品牌方直接订购 100 本、200 本，他们说支持我是一方面，另一方面也相信本书能使他的团队更好地裂变和变现。

现在是分享经济时代，做微商也是如此，不但要有学习精神，还要有分享精神。学习是为了使自己强大，分享是为了给予和利他，你的付出会得到更多人的追随。

我自诩是一个善于学习和总结的人，营销类书籍我买了 500 余本，除了看书，我还经常参加一些行业的线上课程，只要是收费社群，找到我的，我都会付费参与，第一可以获得人际资源，第二可以学到知识。我把学到的知识加上自己的理解做成笔记和文章，送给我的粉丝，同时还会分享到网络上。

我一共做了 2000 多次笔记，我的课件库已经有超过 5000 个微营销课件，有人需要的时候，我就会分享给他们，很多人把它们上传到百度、头条自媒体等，也有人通过百度看完我的分享后找到我和我结缘。

你帮助了别人，世界会通过另外一种方式给你回馈。分享是一种态度，我也号召各位读者，把从本书所学的分享给身边的人，让更多的人得到收获，也许你的分享会为行业做一点贡献，为社会带来一份温暖！温暖别人，也温暖自己！

由于我水平有限，编写时间过于仓促，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评指正，为此，我特意创建了一个在线支持与应急方案的微信公众号：王九山（ID：wangjiushan）。你可以将书中的错误反馈到这个微信公众号，当然，你也可以把从事微商过程中遇到的任何问题，通过微信直接和我互动，我会竭尽所能为你答疑解惑，如果你有更多宝贵意见，也欢迎发送邮件至

876193@qq.com，期待能得到大家的真挚反馈。

在此书完成之际，我感慨万千，最大的感受就是心存感恩。我感谢我的父母给予了我生命，谢谢我的爷爷奶奶把我养大。我希望在成书的那一刻，我可以把这份喜悦分享给他们。

我感谢“微商引流爆粉36计”联盟会员的力挺，大家共同搭建资源平台，共享并传递价值。

我感谢郑清元老师的引荐，感谢浣思文化团队的鼓励和帮助。

我感谢参与本书资料整理的所有专家、老师、朋友。

我感谢“九山联盟”的所有成员，谢谢你们的支持和帮助。

我感谢所有粉丝的支持，感谢拿到这本书的你。

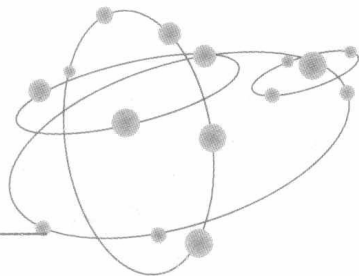
我感谢所有帮助过我的人，因为有了你们的滴水之恩汇聚了我的现在。未来我将心怀感恩，坚持“人人为我，我为人人”的理念，立志帮助更多心怀梦想的创业者，把大家对我的帮助传递给更多需要帮助的人！

这本书筹备花了一年多的时间，凝聚了众多人的心血，在大家的共同参与下，《微商引流爆粉实战宝典》已经不只是一本书，更是一个汇聚上下游资源及圈内人际资源、知识等的综合平台，欢迎更多人与我一起探讨，我愿意与行业人士和周边产业链接资源人士共同打造围绕微商行业、粉丝经济和微营销的新时代。

大家通过这本书开启引流裂变之旅，打造属于自己的粉丝帝国。本书正文马上开始，期待你的改变，欢迎与我交流。

王九山（私人微信：876193）

# 前言



随着商业竞争越来越激烈，流量获取的成本越来越昂贵。微商如何才能低成本地获得流量，甚至是精准流量？对微商等行业从业者来说，这是关乎生死的严重问题。所以，掌握实用的引流技巧才是微商行业从业者迫在眉睫的举措。

## 1. 本书特色

本书从引流的思维，到引流的技巧，到引流的平台选择，到引流的全面布局，再到引流后留存粉丝的技巧，内容全为多年实践经验得来，极具操作性。同时，为了方便读者理解和学习，本书在讲解方法、策略的过程中，插入了很多示意图，方便读者阅读和操作。

## 2. 本书结构

本书整体上以平台选择为逻辑主线，但在具体的方法上根据由简单到复杂的顺序布局，这样读者在学习的时候能由浅入深，循序渐进。不同层次的读者可以根据自己的实际情况阅读。

## 3. 本书注意事项

引流并无定法，任何平台的引流，都要根据自己的实际情况融汇变通。

## 4. 本书亮点

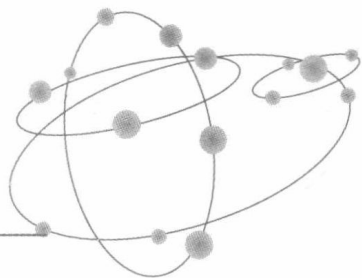
本书在一些章节的结尾，向读者推荐了作者整理的诸多平台、网站、实用的操作模板等内容，能帮助读者在阅读的同时，也能有目标地实践、练习，只有这样，学习才是真正具有价值的。

## 5. 本书适合的读者

本书介绍的引流方法，适合任何与互联网有关的行业，如微商创业者、社群组织者、线下商铺、想进入微商的人士、传统企业的管理者、大学生创业者、宝妈创业者、微商大咖 / 教育者 / 服务者、自媒体从业人员、零售行业从业者、开设相关课程的大专院校师生等。

方法万变不离其宗，微商掌握了思维与核心，引流将轻而易举。任何微商都是一个小生意人，无非是借助互联网重塑了交易的方式，只不过本书将会极其客观地对微商和引流进行总结，希望读者能从本书中读懂微商和引流的真谛。

# 目 录



## 第 1 章 不忘初心，引流不打无准备之战 //001

- 1.1 引流即营销，从古至今不过时 //002
- 1.2 给我一个加你的理由 //003
- 1.3 IP 打造：你是谁，你将遇见谁 //004
- 1.4 拥有鱼塘思维，建立自己的粉丝流量池 //007
- 1.5 万能引流公式：引流裂变六部曲 //007

## 第 2 章 微信引流之推荐引流与集赞引流 //009

- 2.1 打造无法让人拒绝的吸粉主张 //010
- 2.2 朋友圈连环推荐爆粉的秘密 //011
  - 2.2.1 朋友圈互推爆粉引流 //011
  - 2.2.2 朋友圈互相推荐的十大注意事项 //012
  - 2.2.3 互推循环 //013
  - 2.2.4 大咖的鱼塘捞鱼 //014
- 2.3 分享引流，免费的力量 //015
- 2.4 群发互推、名片互推引流 //016
- 2.5 集赞，让引流二次爆发 //018
  - 2.5.1 激励措施决定成败 //019
  - 2.5.2 活动集赞 //019

### 第3章 微信引流之引爆微信群、连环二维码 //021

- 3.1 找到目标粉丝所在的社群并引爆它 //022
- 3.2 让微信群的人主动加你 //022
- 3.3 千群裂变 //023
- 3.4 自建微信群，疯狂裂变 //024
- 3.5 付费群引流 //025
- 3.6 微信引流之群二维码连环引流 //027
  - 3.6.1 转发到朋友圈筛选进群 //028
  - 3.6.2 激励内容如何兑现 //029
- 3.7 微信群发是一把“双刃剑” //030

### 第4章 微信引流之公众号引流 //033

- 4.1 五步完成公众号的框架 //034
- 4.2 公众号内容操作 //035
- 4.3 用短视频给公众号引流的方法 //036
- 4.4 微信个人公众号与个人微信号互通引流技巧 //037
- 4.5 如何让投票自动给公众号涨粉 //038
- 4.6 小程序引流 //040

### 第5章 QQ 引流技巧 //041

- 5.1 如何搜索精准粉丝 QQ 群 //042
- 5.2 QQ 群基本引流方法 //043
- 5.3 如何通过群文件、群相册引流 //043
- 5.4 如何批量让群友看见你的信息 //044
- 5.5 付费 QQ 群引流 //045
- 5.6 QQ 同城活动引流 //046
- 5.7 QQ 空间引流 //047
- 5.8 QQ 签名与说说引流 //049
- 5.9 QQ 兴趣部落引流 //051

## 第6章 百度引流技巧 //055

- 6.1 百度搜索下拉框中的关键词布局 //056
- 6.2 百度知道引流 //057
  - 6.2.1 百度知道的提问与回答 //057
  - 6.2.2 百度知道如何留下联系方式 //058
  - 6.2.3 百度知道排名和收录的几个建议 //059
  - 6.2.4 如何快速找到感兴趣的最新提问进行引流 //060
- 6.3 百度贴吧引流 //061
- 6.4 百度经验引流 //061
- 6.5 百度文库引流 //063
- 6.6 百度百科引流 //065
- 6.7 百度网盘引流 //065

## 第7章 自媒体平台如何引流 //067

- 7.1 自媒体引流的11条建议 //068
- 7.2 自媒体标题的创意写法 //070
- 7.3 自媒体软文写作策略 //072
- 附 自媒体平台推荐 //073

## 第8章 如何用论坛持久引流 //077

- 8.1 论坛选择 //078
- 8.2 了解规则并注册 //078
- 8.3 论坛发帖与回帖引流技巧 //080
- 8.4 论坛资源分享引流 //081

## 第9章 其他网站引流技巧 //085

- 9.1 招聘网站引流技巧 //086
- 9.2 二手转让网站引流技巧 //087

- 9.3 图片网站引流技巧 //087
- 9.4 自建网站引流 //088
- 9.5 B2B 网站引流的优势与建议 //092

## 第 10 章 阿里系引流技巧 //095

- 10.1 淘宝买东西评论引流带来的启发 //096
- 10.2 如何使用淘宝店精准引流 //097
- 10.3 使用淘宝闲鱼日吸粉上百人 //099
- 10.4 阿里巴巴引流技巧 //101
- 10.5 阿里巴巴商友圈引流的十大优点 //103

## 第 11 章 微博快速引流方法 //105

- 11.1 微博热门话题引流 //106
- 11.2 微博评论引流 //107
- 11.3 微群引流 //108
- 11.4 互粉引流技巧 //110
- 11.5 转发引流 //113
- 11.6 微博搜索引流技巧 //113

## 第 12 章 App 引流技巧 //115

- 12.1 App 引流营销的三大特点 //116
- 12.2 美柚：数百万的女性流量池 //117
- 12.3 商务类 App 如何引流 //118

## 第 13 章 热点及图片引流技巧 //121

- 13.1 寻找热点的途径 //122
- 13.2 如何让你的图片被搜索引擎收录 //124
- 13.3 GIF 动图引流 //125



## 第 14 章 视频引流 //127

- 14.1 视频营销的 17 条建议 //128
- 14.2 如何布局自己的视频引流池塘 //129
- 14.3 如何借助热门视频引流 //131
- 14.4 视频引流五步走 //132
- 14.5 新手该如何选择视频编辑软件 //133

## 第 15 章 直播引流 //137

- 15.1 直播引流势在必行 //138
- 15.2 直播引流策略 //139
- 15.3 直播评论引流技巧 //140
- 15.4 直播内容简介引流技巧 //142
- 15.5 直播 + 网红，全渠道引流变现 //143

## 第 16 章 课件与讲课引流技巧 //145

- 16.1 课件引流 //146
- 16.2 免费公开课裂变法 //151

## 第 17 章 销售信与软文引流 //153

- 17.1 销售信引流与成交 //154
- 17.2 软文引流的优势 //157
- 17.3 软文引流营销的形式及技巧 //158
- 17.4 软文如何巧妙植入营销信息 //161
- 17.5 新闻热点借势引流 //163

## 第 18 章 线下引流 //165

- 18.1 微商行业大会引流 //166
- 18.2 地推引流 //167
- 18.3 小沙龙引流 //170