

★ ★ 从零开始，看了就懂，拿来就用，全面掌握微商的经营技巧，
让你成为会赚钱的老板！

12招教你玩转微营销

微商

任昱衡◎编著



清华大学出版社



12招教你玩转微营销

微商

任昱衡 编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

随着微商市场的火爆,许多人纷纷加入微商行列,但是如果想在微商行业中赚取金钱,还需要一些技巧,比如如何寻找一手货源、如何选择价格低且速度快的物流、如何利用现有资源进行吸粉、如何说服客户购买、如何在朋友圈里发布软文、如何快速地招到代理等。这些核心点只有那些有丰富经验的微商才能做到,而普通人只能眼睁睁地看着他们在微商业赚取真金白银。

通过阅读本书,菜鸟也可以快速学会别人积累的经验,因为书中的内容是从上百位微商精英、数十位微商大咖的经验中总结而来的。本书对一些微商核心点进行反复分析,结合大量案例,让新手轻松做好微商营销。

本书适合刚步入微商行业的新人,因为这本书中有大量的实操案例,人人都能读懂。还适合拥有丰富经验的微商大咖,毕竟这是数十位大咖的微商经验,在抱团发展的新时代,与行业精英同行才是正确之选。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

微商:12招教你玩转微营销/任昱衡编著.——北京:清华大学出版社,2016
ISBN 978-7-302-42848-0

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第028867号

责任编辑:张立红

封面设计:杨 丹

版式设计:方加青

责任校对:李 安

责任印制:王静怡

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市中晟雅豪印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm

印 张:17.5

字 数:276千字

版 次:2016年3月第1版

印 次:2016年3月第1次印刷

定 价:69.00元

产品编号:068185-01



你的生活，你满意吗

有人开豪车，你却骑自行车；有人住豪宅，你却住几平方米的隔断间；有人做全职妈妈能月薪上万，你做专职工作却每月只能拿几千块的工资；有人天天想着如何赚更多的钱，你却天天为房贷、车贷着急上火；有些人的孩子一出生就含着金钥匙，你的孩子却每月的奶粉钱都不够；有些人的孩子无论学习好坏都能出国留学，你的孩子努力了很久却只能上国内的一般大学……

这就是人与人的差距。别再羡慕别人开豪车、住别墅了，你自己也该反省反省了。先看看自己的朋友圈，再看看别人的朋友圈，你就知道自己和他们的差距在哪里了。比如，别人用朋友圈赚钱，你却用朋友圈浪费时间。

互联网又一个风口——“微商”疯狂来袭

移动互联网时代已经到来，很多人利用QQ、微博、微信等社交工具，开启了新的营销模式——微商。说起微商，也许很多人都还没听说过这个词，也有很多人瞧不起这个行业，就像淘宝刚刚兴起的时候，一些人也同样瞧不起它一样，后来却慢慢发现了淘宝中的商机了，然而此时黄花菜都已经凉了，只能眼巴巴地看着别人大把大把地数钱，自己眼红。

马云说：“任何一次商机的到来，都必将经历‘看不见’‘看不起’‘看不懂’‘来不及’这四个阶段。任何一次财富的缔造必将经历‘先知先觉经营者；后知后觉跟随者；不知不觉消费者！’这样的一个过程，我们愿意做哪

一种？现实中，我们又是哪一种？每一次新的商机的到来，都会造就一批富翁！富翁的共性：当别人不明白的时候，明白了；当别人明白的时候，富有了；当别人富有的时候，成功了。”

如今，微商时代疯狂来袭。特别是微信，对它来说，2015注定是个不平凡的一年。微信每月活跃用户达到5.49亿，其在线活跃度首次超过QQ。成为国内最大即时沟通软件的同时，微信又强势进军电商大军，打响了“微信，不仅仅是聊天工具”的漂亮一战。此时，如果你还认为微信仅仅是聊天工具，那你就真的OUT了！

微商是互联网的又一个风口，聪明的商家都在悄悄地把用户引导到微信上，把他们圈起来，即便是做自媒体的微博大号，也都在陆陆续续把粉丝引到微信上。马云说：“未来的电子商务将会是移动电子商务！”现在的马云和其他商家一样，正在强行地将淘宝移植到移动端，而且这种趋势早就已经到来，势不可挡。

淘宝成就了一批创业者，微商也正在改变很多人的命运！如果你当初错过了淘宝，难道你现在还打算错过微商？别再犹豫了，微商已经成为潮流中的潮流，赶快抓住这个时代最好的赚钱的机会吧。

微营销模式

看着微商如此火爆，很多人都加入了微商的行列。然而有些微商每天都很努力很努力，无时无刻不在空间、朋友圈各种发广告、各种求支持，可惜啊，就是没人买单，甚至还会被别人拉黑、屏蔽。

每次看到其他微商在朋友圈晒订单，晒快递单，你就各种羡慕嫉妒恨，心想：要是自己也有这么一家店，那该多好啊！同时你可能也会感到非常疑惑，



为什么自己做微商，别人也在做微商，他们能轻轻松松日进账上万，而自己辛辛苦苦一个月都挣不了几个钱。是他们太幸运，还是自己太无能？

其实，出现这样的结果，不是因为你不够努力，也不是因为他们太幸运，更不是因为你无能，而是因为你没有掌握住做微商的方法。

微商是传统营销方式的一场变革，它从单一渠道的线下营销模式逐渐转变为多渠道的线上和线下相结合的营销模式。微商采用“多级分销，三级分佣”分销系统，颠覆了传统的营销模式。为了增加精准顾客，微商要通过微信朋友圈、公众平台等方式进行线上推广，还要通过粉丝消费发展分销商，鼓励粉丝有偿转介绍，这样就可以用最低的成本迅速积累百万粉丝。微商说白了就是粉丝经济，精准粉丝多了，自然能让产品以最快的速度引爆市场，提高销售转化率，赢得品牌口碑效应。

另外，做微商还要紧跟微商潮流，传达微商最新动态。2015年的微商只会是更加品牌化、团队化，所以，微商必须要打造个人品牌，团队互相帮助配合，借助团队名气，在微商大潮来临之前，圈住自己的鱼塘。如果你还是依照传统的营销模式单打独斗，追求爆款，那么，你面临的将是被淘汰的局面。所以，要想做好微商，转变营销思路成关键。

通过本书，逆袭微商

有些人想做好微商，但却苦于无从下手。《微商：12招教你玩转微营销》这本书将手把手教你如何做好微商。

1. 教你如何寻找一手货源，解决货源问题。
2. 教你如何吸引精准顾客主动加你，解决客源问题。
3. 教你如何写出吸引顾客的软文。

4. 教你如何捕捉论坛、贴吧、百度知道上的潜在顾客。
5. 教你如何去运营并做大自己的朋友圈，解决促成成交的问题。
6. 教你如何应用平台工具，吸引粉丝的眼球。
7. 教你如何开通微信公众平台进行内容营销。

很多微商高手总结了微信卖货的3个关键词：精准定位顾客群、微点定位、有效沟通。而《微商：12招教你玩转微营销》正是收集了“寻找一手货源、查找精准人群、吸引粉丝、做内容营销”等实战技巧，让你系统地学习如何做好微商。这本书不仅适合刚刚入微商的小白们，还适合有一些实战经验的微商，好好利用此书，将帮你成功逆袭微商，月入百万不是梦。

关于作者

任昱衡，博士、副研究员，高级电子商务师，高级工程师，中国电子商务协会电子商务研究院副院长，中国电子商务协会信用体系建设管理中心主任助理，中国电子商务师资质（职称）认证管理中心主任助理，参与国家多项电子商务法律、法规、标准制定工作，目前主要负责国家电子商务师职业水平（职称）认证体系的构建和国家电子商务行业企业信用监管工作，在多所重点高校担任客座讲师，负责讲授电子商务专业课程，并指导信息管理专业和软件工程专业（电子商务方向）硕士研究生。

本书由水拦鱼财经策划，由任昱衡组织编写，同时参与编写的还有黄维、金宝花、李阳、程斌、胡亚丽、焦帅伟、马新原、能永霞、王雅琼、于健、周洋、谢国瑞、朱珊珊、李亚杰、王小龙、张彦梅、李楠、黄丹华、夏军芳、武浩然、武晓兰、张宇微、毛春艳、张敏敏、吕梦琪，在此一并表示感谢！



第1章 寻找一手货源，年省十万块钱 1

- 1.1 如何挑选质优价廉的货源 2
- 1.2 一手货源≠直接去工厂批发 5
- 1.3 不要随随便便找一个上家 7
- 1.4 在阿里巴巴找货源，要认准厂家 11
- 1.5 适合自己的产品才是最好的 16
- 1.6 做快消品才是王道 19
- 1.7 衣服、鞋子不要再做了 21
- 1.8 货源产品选择误区 23

第2章 月增万名粉丝方法攻略 27

- 2.1 “草根微博”变“拉粉利器” 28
- 2.2 QQ群、QQ空间拉粉 31
- 2.3 微信公众平台拉粉 35
- 2.4 论坛、贴吧、视频拉粉 40
- 2.5 “钓鱼神器”二维码拉粉 43
- 2.6 微信好友互推拉粉 47
- 2.7 创意无限=粉丝无限 50
- 2.8 要“僵尸粉”，还是“精准粉” 53

第3章 不“掉粉”的攻心策略 57

- 3.1 利用好点赞人性 58
- 3.2 互动效应：让粉丝high起来 60
- 3.3 用“心”才能造出吸粉的“强磁场” 64
- 3.4 用“小甜头”留住老顾客 67
- 3.5 不做“一锤子买卖” 70
- 3.6 功利心不要太早表现出来 73
- 3.7 淘宝卖家如何玩转微信 75

第4章 教你写出吸引客户的软文 81

- 4.1 诱人的标题党 82
- 4.2 图文并茂：全面调动用户的感官 85
- 4.3 流行元素越多，粉丝越冲动 91
- 4.4 用微信公众平台，展示内容“魅力” 93
- 4.5 傍名人树权威 96
- 4.6 造新闻有噱头 99
- 4.7 借他人的东风 103

第5章 朋友圈里的掘金术到底懂多少 111

- 5.1 晒娃、秀恩爱——你真的会玩朋友圈吗 112
- 5.2 放下手机，告诉你朋友圈还能够做到什么 117



- 5.3 别再重复刷屏了，真的看不下去了 121
- 5.4 刷好了朋友圈，还要“踢”好临门一脚 123
- 5.5 朋友圈，摆摊的电商平台 127
- 5.6 3张设计图，10条朋友圈信息，933万元 130

第6章 如何去招更多的“微代理”使收入翻倍 137



- 6.1 是批发，还是零售 138
- 6.2 别忘了经常晒晒你的“米” 140
- 6.3 一个成功案例胜过万千口舌 142
- 6.4 让大家看到微商依旧火爆 145
- 6.5 定期给代理们“上课” 147
- 6.6 做代理的“专职客服” 150
- 6.7 用公司的实力说话 153

第7章 做好微商要会用哪些“微工具” 157



- 7.1 做文字和图片优化大师 158
- 7.2 自拍神器捕捉“微信息” 159
- 7.3 秀“米”也要有范儿 161
- 7.4 做微视频，赢大单 164
- 7.5 用“微支付”收“米” 170
- 7.6 活动工具大盘点 174

第8章 教你快速实现“微成交” 179

- 8.1 权威效应：顾客喜欢跟着“行家”走 180
- 8.2 熟人效应：顾客更喜欢去认识的人那里买产品 182
- 8.3 情感效应：顾客重视附加在产品背后的情感价值 185
- 8.4 免费效应：“免费”的午餐不免费 188
- 8.5 对比效应：让第三方为你说话 191
- 8.6 稀缺效应：“这一次优惠，机会难得” 193
- 8.7 折中效应：细水才会长流 194

第9章 牛人大咖们如何玩转微信 197

- 9.1 小米手机：一日互动过百万 198
- 9.2 聚美优品：“亲力亲为”的用户体验 202
- 9.3 QQ音乐：开创移动听歌新方式 205
- 9.4 优酷：微信视频点播 209
- 9.5 余姚生活：打造智能化咨询平台 212
- 9.6 科通芯城：七成业务用微信 216

第10章 草根明星教你玩转微信 219

- 10.1 “新潮的哥”微信月收入上万 220
- 10.2 “90后”开创“V”创业模式 224



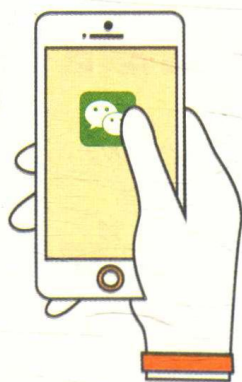
- 10.3 餐馆老板：10万微信会员走O2O转型路 227
- 10.4 IT男叫卖微信广告位，日入万金 231
- 10.5 “蛋糕哥”促销生意火 232
- 10.6 “史上最无理”的会员募集活动 234

第11章 别踏入微商赚钱的误区 237

- 11.1 刷朋友圈能月入10万 238
- 11.2 随便发发推送内容 241
- 11.3 大家走这条路我也要跟着走 242
- 11.4 张口闭口都是产品 245
- 11.5 做微商就要囤货 247

第12章 小心！“危”商来了 253

- 12.1 美女微商进货被骗30万 254
- 12.2 微商存在的个人信誉危机 257
- 12.3 微商里的潜在危机 260
- 12.4 赶走“危”心态 262
- 12.5 “危”商中如何求变 265





第1章

寻找一手货源，年省十万块钱

大家做微商基本都是卖东西，这点不管是在实体店还是在网上都是不会变的。当然，寻找货源对做微商的人来说是最关键的一环，拥有了好货源，就等于成功了一半。因为有了好的货源，你才能从中得到好的产品、好的价格，而产品和价格是你同其他网店竞争的最大优势。有了好的货源，你才能没有任何后顾之忧地去发展自己的客户，进而把自己的微商事业做得更强、更大。

1.1 如何挑选质优价廉的货源

做微商最为关键的一步，就是找货源。产品是信誉的基石，个人品牌营销、口碑营销是微营销的本质，而产品质量是个人品牌营销的前提和基础。如果你前期在产品选择上没有做好，那么，后期将会带来很大的麻烦。如今，随着移动互联网的高速发达，信息传播快，数量多，所以，微信圈和其他社交媒体圈都不缺好产品，在这种情况下，如果你跟别人的产品差距很大，那无疑将给你的微商事业带来很大的打击。

选择产品是微营销的第一步，那么，如何才能挑选出一款适合自己的产品，并找到能让这款产品质优价美的货源呢？一般要遵循五大标准和三大原则。

选择货源的五大标准如图1-1所示。

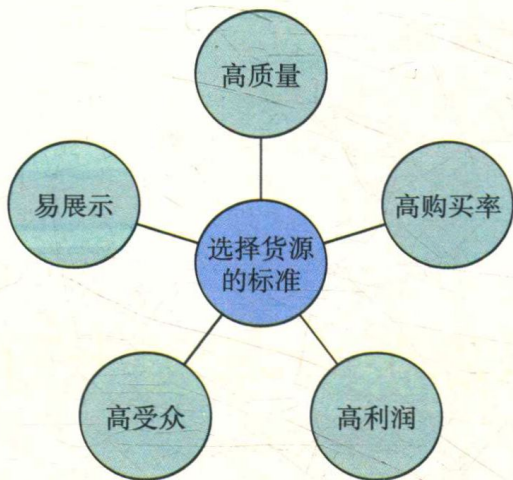


图1-1 选择货源的标准

1. 高质量

做微商一定要注重个人品牌营销，好的产品才能持续发展，这点不用有任何的迟疑。在朋友圈做销售卖的其实是人品。一旦货物质量不行，影响的是你



整个人的信誉。假如你拿一款品质差的面膜去忽悠自己的朋友，甚至闺蜜，或者拿三无的食品去“谋杀”那些贪嘴的吃货朋友，其结果只有一个：既断财脉又断人脉。

@小鸟依人：好朋友也做微商，整天发布各种广告，搞得都不敢跟她聊天。上次直接给我推销一款代购化妆品，钱没少花，但被识货的同事一眼就看穿了。还好朋友呢，直接把她拉黑，以后又是陌生人。

@只为一世情缘：凭对熟人的销售变相地消耗自己的人脉，产品质量不好、朋友不好意思退。没有诚信，没有友谊，纯属利用朋友间感情，最终伤不起啊。

总之，你要想做好微营销，在选择销售产品时，一定要对该产品知根知底，哪怕自己前期辛苦点，一定要多去“蹲点查访”产品质量，最后你换来的会是对自身产品的信心和人品背书。

2. 高购买率

微营销不是无休止地销售，而且每个人开发顾客的能力也有限，这时候选择一个可以重复购买的产品无疑是最好的。所以，微商投资者最好选择一些快消品（即使用频次高的易耗品），比如，面膜这种日常消耗品，每个人每周都需要几块，同样的还有一些护肤品。爱美是人的天性，如今不仅仅是女生，连男生都开始关注护肤品了。这也是为什么市面上做面膜、护肤品的微商能火的原因。试想，爱美的人一生要用到多少面膜？只要产品足够好，有100个人一辈子都用的面膜，算算能赚多少钱吧？

3. 高利润

微营销不是淘宝，很难一天出去很大的量，所以，想要挣大钱就需要选择利润高的产品，比如护肤品、电子产品等奢侈品。否则忙活半天，货源找好了，客源也加的很多了，最后却挣不了几毛钱，还不如转行做别的。

4. 高受众

这点对于刚进入微商领域的新手们而言要特别注意，不要轻易地去做一些小众产品，如字画、紫砂壶等，除非你掌握了一些特殊的人脉或者商品资源。

5. 易展示

微营销主要通过朋友圈、QQ空间、微博等平台推广，而这些平台可利用的资源空间很小，不可能每次发一条推广信息，就把大家的屏刷爆了，试想谁愿意看这样的动态呢？所以，大家选择的微商产品不要过于复杂，比如服装，图片和文字展示其实都很难去完整地表达这件衣服到底如何，所以，要避免这样的产品。

挑选质优价美的货源要遵循的三大原则如图1-2所示。

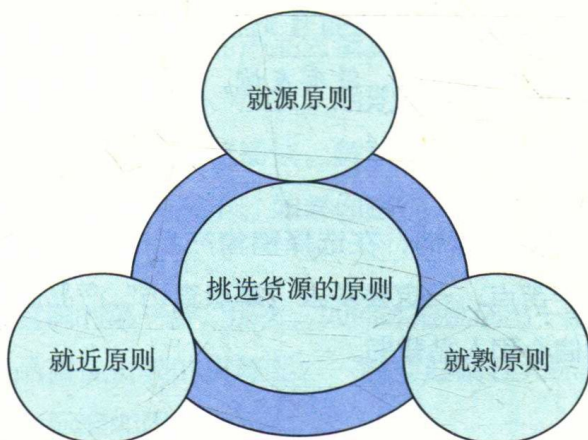


图1-2 挑选货源的原则

1. 就源原则

微商要做大，发展自己的代理自然是不二之选。但要发展代理，货源价格必须有竞争优势。因此，为了适应长期发展的需要，并保证利润最大化，还是要从货源上游批发产品，当然最好就是厂家。这样发出的产品价格才最低，自然可以招到的代理也是最多的。

2. 就熟原则

做微商的产品要尽量选择自己熟悉的圈子，什么是圈子？就是熟悉的人员，比方说，你是一位宝妈，圈子里的人大部分应该都已经结婚生子了，那么，就可以从小孩玩具、奶粉等产品考虑，这些产品是熟悉圈子的朋友们购买力最强的产品，而且是可以亲身体验的，可以增加他人的信任感。再比如你是一个爱打扮的女性，那你肯定对护肤品、化妆品这类产品比较熟悉，那么，护肤品、化妆品可能就是非常好的产品选择。