



我的 新微商生意经

微商创业月入百万之路

方建华◎著

清华大学出版社

我的
新微商生意经
微商创业月入百万之路

方建华◎著

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书主要以案例的形式进行讲解,做微商首先要提升自己的价值,才能为成千上万的人提供价值,让自己成为成千上万人眼中的明星,吸引百万、千万的粉丝关注,在大众创业,万众创新的时代,企业如何升级转型,借助互联网时代带来的趋势,实现利润快速增长。

本书主要内容包含:做微商如何给自己定好位、创业者如何打造自己的自媒体、如何玩转微信朋友圈里的微商、如何做好微商打造出个人品牌、如何管理好微商团队、微商创业的正确方法及招商策略、微商成长之路、如何做本地微商及成交顾客、互联网+——传统企业转型之路。

本书适合微商创业者、传统企业家、企业管理者、自由职业者、移动互联网的爱好者、自媒体从业者,以及对移动互联网感兴趣的朋友。

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

我的新微商生意经:微商创业月入百万之路/方建华著. —北京:清华大学出版社,2016
ISBN 978-7-302-44580-7

I. ①我… II. ①方… III. ①网络营销 IV. ① F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第166100号

责任编辑:张 敏 栾大成

封面设计:望 芳

责任校对:徐俊伟

责任印制:沈 露

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 刷 者:三河市君旺印务有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm

印 张:14

字 数:272千字

版 次:2016年9月第1版

印 次:2016年9月第1次印刷

印 数:1~3500

定 价:49.00元

业论商端微前关言

很多人都想知道做微商到底是做什么，其实做微商就是做影响力，只有自己拥有影响力，才会有粉丝主动关注你、认可你、崇拜你、跟你做生意，要想影响到一个人，首先你要为他提供价值，帮助他们解决问题，一个能帮助成千上万的人解决问题的人，自然就会有影响力。

市面上有很多关于微商的书籍，都是讲了一大堆的方法，可是它们忽略了财富的产生定律，在财富产生的买卖当中，只有懂得如何卖得好，才能获得大量的财富，所以本书正好弥补了市面上此类书籍的不足，并能教会读者、企业如何卖自己，如何借助平台、系统来卖自己、卖产品，并且随着互联网的转型，每一个企业都面临着转型，怎样做互联网+等，笔者都给出了详细的建议。

本书得以顺利地呈现在各位面前，首先要感谢这个时代，因为移动互联网，笔者才有机会通过写书的方式与更多的朋友认识，建立联系，使自己的人生更精彩；其次要感谢编辑为本书做出的努力。当然，我更要感谢我的家人及每一位关心我的朋友一直以来对我的事业的支持。最后，特别感谢正在看这本书的你，你的认可与支持才是我前进的最大动力。

笔者一直有一个坚定的信念：“一个人能走多远，不是看他有多么成功，而是看他真正能帮助多少人。”真心希望本书能帮到您！

关于新微商创业

你平常一定思考过这个问题：如何月入百万、千万甚至上亿的财富。

人的一生都需要解决钱的问题。只有解决了钱的问题，人生才不会为钱所困，成为金钱的奴隶。医生为你治病，你拿钱来回报医生，因为他帮助你解决了问题，提供了价值；顾客购买企业的产品，读者购买了这本书，都是因为帮助他解决了问题，给他的人生带来了成长，带来了快乐，获得了财富，这些都是等价的交换。

一个人可以组建一个一千人的团队、一万人的团队，并且只要有一部手机就能做到，进行零成本创业，获得百万、千万的财富，这是传统企业所不能及的。这个世界上的聪明人都知道，只有通过创业才可以获得百万、千万甚至上亿的财富，改变自己的命运。

那么如何才能通过微商创业获得自己想要的财富呢？要做到这点就需要解决三个问题：一是如何让别人相信你，只有让别人相信你，才会从你这里购买产品；二是如何让成千上万的人知道你，因为只有他们知道你，才会从你这里购买产品；三是如何让成千上万的人跟你一起卖产品，从而创造大量的财富。

1. 如何让别人相信你

试问：你会崇拜一个产品吗？一定不会。因为产品是一个死物，冰冷冷的，可是你会崇拜一个人，因为人有血有肉，有喜、有乐、有悲、有愁，你可以关注他的微信、微博，了解他的生活，甚至还可以跟他一对一对地沟通、私下约个时间一起吃饭、聊天。

所以做微商最好的方式就是先卖自己，再卖产品，让自己充当产品的背书，获得成千上万人的信任，让自己成为产品的代言人。企业之所以愿意花上百万、上千万请明星做代言人，就是让明星、名人充当产品的背书，以取得顾客的信任。

卖产品之前先要把自己卖出去，把自己卖出去了，卖产品就会变成一件非常容易的事情。在移动互联网时代，如果你是企业的 CEO，一定要自己充当产品的代言人，为企业的产品做信任背书。人们因为相信企业的 CEO，转而购买企业产品，有一百万、一千万的人相信企业的 CEO，就解决了一百万、一千万人对产品的信任问题，所以做产品的宣传不如做人的宣传。

2. 如何让成千上万的人知道你

解决了信任问题，那么如何把自己卖给百万、千万的人呢？现在很多做微商的人的思维都很固定，只是在朋友圈里卖自己和自己的产品，而一个朋友圈最多把自己卖给 5 000 个人，因此要通过各种方式卖自己。例如，通过写文章的方式来卖自己，如果你的一篇文章的浏览量达到了 1 万，那么你就向 1 万人卖了自己；通过出书的方式来卖自己，如果你的书有 10 万人阅读，那么你就向 10 万人卖了自己；通过视频的方式卖自己，如果你的视频有百万、千万的人观看，那么就等于你向百万、千万的人卖了自己。

3. 如何让成千上万的人跟你一起卖产品

一个优秀的微商，在借助平台的同时，仅靠一个人卖自己是一件很困难的事情。要想把自己卖得好，只有一个办法，即靠互联网来卖自己、卖产品。

当企业跟互联网进行连接时，企业的创新空间可以被无限放大，一家餐饮企业同时还可以是一家食品店、一家理财中心、一家旅游公司等；一家书店同时可以是一家创业者俱乐部、培训学校、相亲俱乐部等。

所以靠互联网拥有自己的团队，并打造这个团队，借助互联网做微商让成千上万的人帮助自己卖产品、卖自己，只有这样才能更容易取得成功。

关于本书

如何给微商定位？

如何组建自己的团队，领导成千上万的人，成为微商领袖？

如何成为众人眼中的明星，吸引成千上万的粉丝关注自己？

如何打造出自己的自媒体，解决粉丝的问题，成为创业明星？

如何做本地微商，扩大自己的人脉圈，整合资源做大自己的微商事业？

传统企业如何很好地升级、转型、跨界，实现企业利润的快速增长？

微商创业要具有什么样的创业思维，才能保证微商获得成功，从而吸引更多的代理微商跟自己一起经营自己的事业？

.....

针对以上这些问题，本书都提供了丰富的实用案例和行之有效的解决办法，书中每一个技巧、每一个思维、每一个观点都能够用到自己的微商生意上！

编者写这本书的目的，是教会读者如何系统地做好微商，同时告诉传统企业应如何转型，以及如何借“互联网+”这个巨大的风口改造自身，书中对于餐饮、金融、理财、教育、零售等各行各业都做了详细的分析。

本书所讲的方法已被作者的学员使用，并且被证明 100% 有效。另外，作者一直非常注重自己的实战性，所以经常到各个企业中，辅导企业转型，已得到了大量宝贵的经验，并把这些经验写在了书中。

另外，凡购买此书的读者，扫描作者微信二维码，即可成为方建华老师创业的VIP会员，获得价值 3688 元的 10 堂内部课程、价值 1 万元方建华老师免费私人指导一次！^①

如果你准备做或正在做微商，那么本书是你最好的武器；如果你的企业要转型，那么本书一定可以帮你的企业尽早转型成功！

① 关于本书赠送的方建华老师的10堂内部课程和免费私人指导一次的售后服务，均由本书作者方建华老师提供，请读者直接扫描作者微信二维码与方建华老师联系。

本一民出付区圣美路路变并具常非里，什本一师立附下不人附管时人商管与而

的要重要，家主丁降外来丁可不，中并本为是，“虽以人时四

友情推荐

“全”篇致丁新金星

廖思成 （微营销专家）

（著暗富10 882 慈尚） 12年斌

什么叫成长，成长就是不断突破每一个关卡，当我演讲时，怕别人笑我普通话不标准，于是我坚持练习；当我怕学不好写作时，我又开始坚持每天写作。人不要纠结太多，每个人都有第一次，第一次坚持下来了，后面就顺畅多了，很多大师级的人物都是经过无数次的演练才有他们的作品的。

（而报群营销） 美小季

刘元明 （新农业专家）

我是一名寒地水稻技术服务员，看了方老师的书让我印象很深刻，书中内容让我有所领悟，拓展了思路。方老师的“一生择一事”的精神，值得我们每个人学习。他还具有耐心、专注、严谨、用心、敬业的情怀，也是我奋斗的方向！

（泰丰微营销） 刘和兵

江浩源 （创拓网络科技有限公司总经理）

微信事业部是我公司的核心部门，我们对此思考了很多，也学习了很多，但拜读方老师的作品后，才发现我们需要提高和改善的地方有太多太多。一日为师，终身为师，在微信事业上，我们公司将继续追随方老师的步伐。

（泰丰王善容美） 刘和兵

杨冰 （大四创业明星）

初知其姓名源于书也，拜读其书感受颇多。他无华丽词藻，也不吹嘘自己能力多强，有的只是简单朴实的言语，无数遍的思考后觉有一点令我印象特别深刻。他告诉我们学会“捧人”，当然不是一味地、盲目地去捧，而是看到他人的优点而为其点赞。虽然其书与微商有关，却也道出了做人的态度，正如人们常说的先学会做人，再学会做事儿。做生意得先学会做人，有感情的生意人是鲜活的，有血有肉，有喜有悲，这样的人才会拉近顾客与他的距离，才会被人信任。所以，读方老师的书不止做生意这一点，他是一个有感情的人，写了一本有感情的书，才吸引了一帮有感情的人。

广告人杨凯 kevin

这是微商人和营销人不可错过的一本书，是非常具有实战参考学习价值的一本书。“授人以鱼，不如授人以渔”，从这本书中，不但让我找到了生意，更重要的是念懂了这篇“经”。

赵举红 （尚莎 588 创富部落）

于微商创业途中，解除困惑，分享实战精华，干货满满。方老师的书让我从一个微商小白成长为微分销专家，他用实战案例教会我：思想决定高度，细节决定成败。

李小美 （微营销讲师）

一直都想能不能有一本书，可以全面学习微商思路及操作方法，直到遇见《微商生意经》，方老师独特的见解和丰富的实战经验，让我这个从电商走来的运营人员找到了自己的微商之路。这是传统企业 CEO 及电商、微商人，都值得细读的好书。

冯晓珍 （教育培训专家）

古人云：“富不学富不长，穷不学穷不尽！”作为一名教育工作者，在大众创业，万众创新的时代，遇到了这本书，读之后灵感立显，其书营销策略独一无二，语言通俗易懂，且案例易于操作，好书，你我都值得拥有！

江沛宸 （美容养生专家）

每个时代都有每个时代的产物，微信的诞生颠覆了通信行业；微信的诞生，拉近了人与人之间的距离，让生意变得更简单了，于是微商产生了；李克强总理提出“大众创业，万众创新”，让我们一起把握这个时代的契机。

项小焱 （微营销专家）

一直都很期待方老师的新书，用自己十多年的经验把人类智慧通过自己大脑的“加工”成为一个智慧库，再把这些智慧写在书中，这本书让你看到与众不同的微商世界！

目录

Contents

第 1 章 做微商如何给自己做好定位 / 1

- 1.1 做微商如何做人生定位 / 2
- 1.2 微商的 4 大特点及定义 / 10
- 1.3 吸引粉丝的人具备的 8 大特点 / 15
- 1.4 如何拥有成千上万的粉丝, 玩转粉丝经济 / 19
- 1.5 做最好的自己, 你就是明星 / 22
- 1.6 在这个“抢”钱的时代如何“抢”钱 / 27

第 2 章 创业者如何打造自己的自媒体 / 32

- 2.1 创业者拥有自媒体的 4 大好处 / 32
- 2.2 白天创业, 晚上经营自己的自媒体 / 35
- 2.3 如何成为创业明星专家 / 37
- 2.4 做生意如何玩转圈子 / 39
- 2.5 用圈子丰富自己的生活 / 42

第3章 如何玩转微信朋友圈里的微商 / 50

- 3.1 建华手把手教你打造高逼格的朋友圈 / 50
- 3.2 做微商先做朋友,再做生意 / 56
- 3.3 朋友圈运营 36 计 / 58
- 3.4 如何用微信群激活朋友圈 / 71
- 3.5 与粉丝恋爱的 10 条“军规”让粉丝深深地爱上你 / 75
- 3.6 如何通过投资让粉丝深深地爱上你 / 79
- 3.7 微文案写作的 7 大秘诀 / 81

第4章 如何做好微商打造出个人品牌 / 89

- 4.1 打造个人品牌的 5 大策略 / 89
- 4.2 卖自己,让 100 万、1000 万人知道你 / 93
- 4.3 微商带团队的正确方法 / 96
- 4.4 微商电台打造影响力的 6 大方法 / 102
- 4.5 微商创业 10 大忌讳 / 106

第5章 如何管理好微商团队 / 110

- 5.1 如何成为一位出色的管理者 / 110
- 5.2 一个出色的管理者都做什么工作 / 113
- 5.3 如何管理好类似唐僧师徒这样的员工 / 115
- 5.4 团队榜样的力量 / 118
- 5.5 做好团队人才储备 / 119
- 5.6 团队培养群 10 大秘诀 / 121

5.7 微信群的管理和运营 / 123

5.8 微信群团队成长的阶段 / 128

5.9 玩群的 8 大误区 / 129

5.10 管理最大的秘密: 创造价值 / 137

第 6 章 微商创业的正确方法及招商策略 / 139

6.1 微商的 10 种创业方法 / 139

6.2 做微商必须了解 4 种人的性格 / 145

6.3 如何让代理跟着自己干 / 147

第 7 章 微商成长之路 / 152

7.1 微商快速成长学习的方法 / 152

7.2 如何用脑生财 / 156

7.3 如何靠出书成名 / 159

7.4 作者如何利用微商打造多重盈利模式 / 162

第 8 章 如何做本地微商及成交顾客 / 165

8.1 做本地微商的 6 大方法 / 165

8.2 九大成交的策略 / 168

第 9 章 互联网+, 传统企业的转型之路 / 174

9.1 互联网+教育培训+圈子+风险投资+金融 / 175

9.2 互联网+书店+读书会+培训 / 179

9.3 互联网+报业(深圳特区报)+培训+农业+电商平台 / 181

9.4 互联网+餐饮+美食产品店+投资 / 187

9.5 互联网 + 传统媒体人 + 圈子 + 培训 + 旅游 / 189

9.6 互联网 + 律师 + 金融 / 192

9.7 互联网 + 影视媒体 + 电商 + 名人 / 194

9.8 互联网 + 农场 + 包养 + 体验亲子游 + 电商 / 196

9.9 互联网 + 物业 + 超市 / 200

附录 建华老师智慧语录 / 202

第1章

做微商如何给自己做好定位



微商是一个巨大的商业平台，很多大企业都准备进入微商领域，一旦企业加入了微商这个大群体，将会有无数渠道帮助其销售产品，并且投入的成本是零。传统的渠道企业往往需要投入几百万、几千万甚至几个亿才能建立起来，这就是微商给企业带来的渠道红利。

一款面膜仅一年就能卖出几个亿，一个人拥有上万人的团队，这都是微商创造的奇迹。

如何做好微商？这是每一位做微商的朋友，也是每一个企业非常关心的问题。那么，到底如何开始自己的微商之路？如何组建自己的微商团队？要想把微商做好，首先要给自己定好位，因为你人生的定位决定了你能为这个社会带来什么样的价值。

如果你决定做一名医生，那么你能提供的价值，就是给更多的病人治好病，让他们获得健康的身体，减轻疾病给他们带来的痛苦；如果你决定做一位老师，那么你能提供的价值，就是向更多的人传递有价值的知识，获得生命的成长，成为一个有价值的人；如果你是一位企业家，那么你能提供的价值，就是生产出更多人们所需要的产品，帮助他们过上幸福的生活；如果你是一位律师，那么你能提供的价值，就是为人们提供法律服务，帮助他们解决法律上的问题。

一个医生只能提供医生的价值，而不能提供老师的价值；一个企业家只能提供

企业家的价值，而不能提供医生的价值。所以一个人的人生定位非常重要，因为定位就决定了他的人生价值。

当一个人定位了自己的价值后，接下来要做的第一件事情就是把自己的价值卖出去，那样他才能与更多的人交换价值，才能获得我们想要的价值，因为人们通过价值的交换，才能各自满足需求。只有让更多的人知道你，你才能把自己卖出去，最好的方法就是把自己打造成一个行业里的明星、专家，拥有自己的个人品牌，才可以吸引成千上万的粉丝关注、崇拜。

我们不可否认的事情就是，人们只会关注比自己厉害的人，人们永远是向上看的，这是人性，是不可改变的事实，全世界都在关注世界首富是谁，而不会去关注这个世界上最穷的人是谁。这也是一件很正常的事情，因为整个社会都是靠财富来推动的。

价值取决于每一个人的需求，所以就产生了交换，对于生活在大都市的人们来说，他们都向往过上农村里田园般的生活，吃上自己种的菜、自己种的大米，有时间出来走走，呼吸呼吸没有被污染的空气，他们认为这是人生中一种美好的享受。而对于生活在农村里的人来说，他们却希望过上城里人的生活，住在高楼大厦里，享受城市里灯红酒绿的生活，所以很多生活在农村的农民都愿意花上几十万甚至上百万到城市去买一套房子。

总之，你要想把产品卖出去，最关键的就是要找对人，只有找对了人，你卖的产品才有价值，找错了人，你的产品会变得一文不值，因为对方没有需求。这些内容在后面将会一一为读者详解。

1.1 做微商如何做人生定位

在商业社会里，每个人都成为了一件商品，都被贴上了价格，你能卖出什么样的价格，取决于你的人生定位，有了定位，你的人生才会随着时间的增加越来越值钱，而不是随着时间的增加越来越贬值。

一个人从20岁一直在一个企业工作，30岁重新找工作。跟他一起面试的是一位20岁的青年，结果面试完以后他们得到的工资一样都是1200元。他跑到公司问这家公司的老板，为什么他有10年的工作经验工资还是1200元。老板告诉他，在这10年当中，他不过是把同一工作经验一直用了10年，他在这10年当中根本没

有提升自己的专业水平，因为这10年他一直在做保安，所以每个月的工资只能拿到1200元。

一个人可以从这个社会获得到的回报，取决于他为这个社会创造的价值的大小，而不是看时间，一个保安10年给公司创造的价值是相同的，所以他的价格不会改变。

一位45岁的中年人和一名25岁的小伙子，两人同时应征路口的豪宅举牌员。建筑商对他们说：“举牌一天的薪资是700元。”中年人听完大喊不公，认为自己有3年以上的举牌经验，不该和小伙子领一样的钱，建筑商应该替自己涨工资。“至少要有800元吧！”

建筑商不以为然地指了指两人身后一个蓬头垢面、看不出年纪的流浪汉说：“论经历，你们谁也不会比他久，至于他的工资，也是700元没变过！”

造成这种结果的原因就是他们没能给自己的人生定好位，导致若干年后自己的工资还是和原来的一样。因为他做的工作没有累积性，没有任何的专业技术含量，很多年来一直在做同一件事情，人生没有获得成功。同样，做微商也是一样，你想让粉丝怎样地看待你，都取决于你的人生定位。如果一个微商每天不停地刷朋友圈，刷上两年还只是一个一般的微商，收入不会有任何的增加。如果在这两年当中，你开始认真地学习，组建自己的团队，团队成员达到了300~1000个，那么你的收入一定会增加10倍甚至100倍。

有一篇在网络上广泛流传的文章讲了这样一个故事：有一次，我开车载着儿子在等红绿灯时，看到一位中年男人模样的广告举牌员站在路口压低帽檐，等红灯车子都停下时，他就把手上的牌子举高。这时，儿子问：“为何同样是成年人，有的站在路口晒太阳？有的站在快餐店柜台？有的却站在百货公司里吹冷气？”我回答：“这是很正常的事，每个人想站在哪里就会站在哪里，都是自己的选择。”

“选择？”儿子怔了一下又问：“那么，为何路口那位先生不立刻选择去快餐店上班，或是去百货公司吹冷气？同样有钱赚啊！”

我叹了口气对儿子说：“我所说的选择，不是他们现在的选择，而是他们半年前，甚至是3年或5年前的选择。”

他们现在想站在什么位置，或不得不站在什么位置，都取决于他们在一段时间之前所做的决定，加上本身努力及时间的累积，他们才能站在这个位置，并不是你现在想做什么就能随心所欲地去做。

1. 如何卖自己，卖出亿万身价

做微商其实就是做粉丝的生意，要想吸引粉丝关注，就要在粉丝的心目当中卖出一个高价，只有卖出高价才会吸引更多的粉丝关注，因为每一个人都只会关注比自己价值高的人，并排斥、过滤低价值的人，就像看到明星要和明星合影但遇到乞丐就会躲开一样。

我们知道，一个投资家投资一个企业，不是投资这家企业的现在，而是投资这家企业的未来，他们看重的是3~5年以后可以得到的回报。同样今天你要把自己3年、5年、10年的价值卖给现在的粉丝，让他们看到未来的你，获得将来的回报。

你现在是一位中国游泳队队员，那么3年以后就可能在奥运会上获得金牌，成为世界冠军。当然，一位中国运动员是很难吸引人们的关注的，可是一位世界奥运冠军却可以吸引全世界人的关注。你只需要在朋友圈里展示自己努力训练的结果、参加各个比赛取得的优秀成绩，并且自己正在为参加奥运比赛做准备，那么你卖的就不是现在的自己，而是未来的自己。

人们通过现在的你取得的成绩和表现来推断你就是未来的奥运冠军，从而决定关注你、投资你。投资家通过现在企业的业绩表现判断企业未来的价值，投资家投资京东，其实就是看到京东将成为中国的亚马逊。

你现在是一位创业者，3~5年后，企业一旦上市，你就成为了一位亿万富翁。你只需要在朋友圈里展示你已经获得风险投资家的投资，而且A轮融资已经完成，获得了3000万美元的投资，那么你卖的就不是现在的自己，而是未来的自己。其实这就是人生规划，把自己的人生规划得最有价值，并努力挖掘自己的潜力，一旦挖掘出来就可以马上让自己的身价百倍，身价高了自然可以卖一个好的价钱。

为什么说人越努力越幸运呢？因为努力的人会有一个美好的未来，因为只要你努力就有人愿意给你机会，支持你，投资你。

2. 把自己放对位置

人的一生都要不断地优化自己的生存空间，把自己放在不同的空间里，自己的价值就不一样。

例如，之前刚进一个公司，只是一个小小的销售员，经过两年的努力学习和奋斗，做到了销售总监的位子，这就是一个职位优化的过程。同时在公司获得的回报也不