

— 本书精通微商的新媒体和自媒体运作！ —

微商创业 一本通

软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星

新媒体商学院 编著



化学工业出版社

微商创业 一本通

软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星

新媒体商学院 编著



化学工业出版社

· 北京 ·

《微商创业一本通：软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星》共14章专题内容，包括微商成功的各个方面：创业定位、创业模式、能力和团队、创业技巧、软文入门、软文写作、写作技巧、朋友圈营销、朋友圈引流、公众号营销、公众号引流、自媒体入门、自媒体平台 and 微商自明星打造等，应有尽有，让您一书精通多方面内容，助您快速成为微商行业中的成功者！

《微商创业一本通：软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星》虽然是基于微商行业，但实际是微商创业、微商软文、微商朋友圈、微商公众号、微商自媒体、微商自明星的集合。每一个内容市场上都有单独的书，而本书要做的是精华内容的筛选和提炼，是重点痛点的分析和解决，让读者花1本书的钱，获得6本书的价值。

本书适合从事微商行业的朋友，特别是微商刚创业的朋友、想学习微商软文写作的朋友、想经营好微信朋友圈和公众号的朋友、想打造自媒体平台成为自明星的朋友。

图书在版编目（CIP）数据

微商创业一本通：软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星/新媒体
商学院编著. —北京：化学工业出版社，2019.4

ISBN 978-7-122-33813-6

I. ①微… II. ①新… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第016092号

责任编辑：刘 丹
责任校对：王鹏飞

装帧设计：王晓宇

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011）

印 装：中煤（北京）印务有限公司

710mm×1000mm 1/16 印张17¼ 字数291千字 2019年4月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888

售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：58.00元

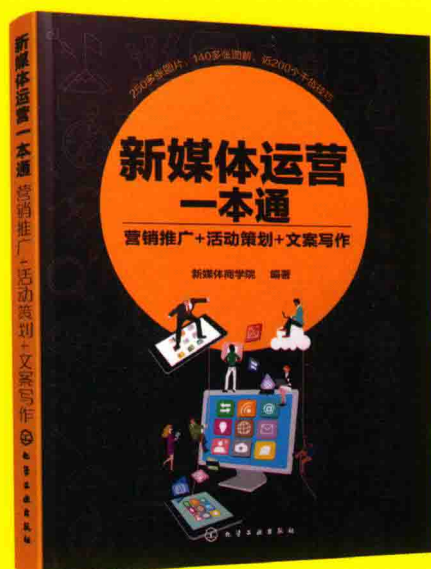
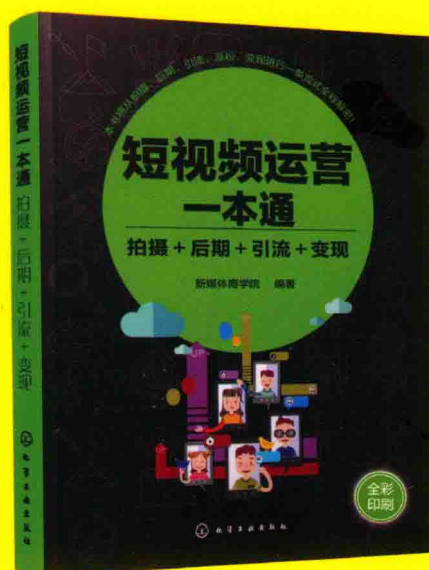
版权所有 违者必究

新媒体商学院

新媒体商学院专为学习新媒体运营的学员而生，由多名专业资深的新媒体、自媒体和微商大咖组成，和大家分享微信公众号、今日头条号、抖音和快手视频号等诸多新媒体平台的运营方法，以及新媒体软文的写作秘诀、短视频的拍摄和处理、自明星IP品牌的打造技巧、粉丝引流和变现的方式，帮助大家在新媒体、自媒体创业的路上，早日成功，盈利变现。

其他代表作品，部分如下：《从零开始学新媒体运营推广》《从零开始学今日头条运营和推广》《从零开始学微信公众号运营推广》《微信搜索优化与引流实战》《引爆流量 搜索营销与全网引流实战》《微信小程序营销与运营实战从入门到精通》。

新媒体商学院
相关作品推荐



随着网络科技的不断发展，我们可以随时随地利用碎片时间进行创业，而在未来的十年中，无论哪个行业、哪个领域都可以进行营销。营销也需要通过软文、朋友圈、公众号等渠道，打造个人自媒体、自明星，更好地为我们引流吸粉。

本书是一本以微商为核心，以微商营销引流所需要的渠道和方法为根本出发点的专著，以技巧、图解、图片等方式深度剖析了微商在进行营销引流时该学会的一些方法，该掌握的一些渠道。笔者愿尽力帮助微商朋友们成功通过各种渠道和方式获取收益，正是本书产生的背景，也是市场的需求，主要有以下四点。

一是微商创业时代的来临：在互联网后时代，每一个人都可以轻易成为微商。或许说，当你向朋友通过微信等社交软件推荐商品时，你就已经是一个微商。而成功的微商，可以通过卖产品和推荐产品获取相当不错的收益，甚至于把微商变成自己的本职工作，买房买车，走向人生巅峰。

二是网络软文推广的兴起：一篇爆款软文，能够轰动朋友圈及其他社交平台，引来无数的关注与流量。在这个人人都想发阅读量10万+文章的时代，网络软文是有技巧去打造爆款的。同时，利用网络软文为微商产品进行推广，已经渐渐成为主流，不容大家所忽视。

三是朋友圈、公众号营销引流的加强：朋友圈和公众号现在是微商创业活动的第一阵地，如何成功从朋友圈和公众号吸引大量客户进行营销，是每一位微商创业者都想了解的技巧。

四是自媒体、自明星的兴盛：在这个每个人都是一个IP的时代，想要销售产品，免不了把微商和品牌人格化。自媒体和自明星，正是

人格化的最佳渠道。

因此，笔者从微商创业的角度，切入“软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星”，差异化和优异化同类图书，全力打造了该本：《微商创业一本通：软文+朋友圈+公众号+自媒体+自明星》。本书主要分为六大模块，每个模块的内容各司其职，不仅是重点，同时还是亮点，具体内容如下所示。

微商创业

1. 创业定位：4大内容，明白如何才能成功
2. 创业模式：5大模式，掌握微商创业正确姿势
3. 能力和团队：19大技巧，打造高端IP不可少
4. 创业技巧：16大招，实现成交和二次营销前提

微商软文

1. 软文入门：13大方面，认清打造爆款的载体
2. 软文写作：22个技巧，让微商产品营销最大化
3. 写作技巧：3大阶段，成功写出优秀微商文案

微商朋友圈

1. 朋友圈营销：18个技巧，助你顺利把产品卖出去
2. 朋友圈引流：25个技巧，要有财气先旺人气

微商公众号

1. 公众号营销：23个方面，自建池塘蓄水养鱼
2. 公众号引流：17大方式，水源不断才能财源滚滚

微商自媒体

1. 自媒体入行：15个技巧，让品牌更上一层楼
2. 自媒体平台：18大平台，背靠大树才好乘凉

微商自明星

- 微商自明星：10大技巧，名利双收的逆袭之路

一本书想要吸引住读者的眼光，必定有它的过人之处，特色亮点是一本书的灵魂所在，而本书的特色则有以下三点。

（1）点面结合。将内容分为六大版块，即微商创业、微商软文、微商朋友圈、微商公众号、微商自媒体、微商自明星，条理清晰，层次井然，面面俱到，同时又具有230多个详细技巧，点滴入心，易于

实际使用。

(2) 深入浅出。本书从微商的各个方面进行全面、深入的讲解，并力图用最直白的语言，让读者一看就懂，一目了然。

(3) 实用快捷。全书以技巧为主，实例为辅，抓住微商行业痛点，一步步说明如何解决微商营销引流中遇到的各种问题，让微商马上能应用到实际工作当中。

由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评、指正。

笔者

目录

CONTENTS

01 Chapter

第1章

创业定位：4大内容，明白如何才能成功 / 001

1.1 定位目的：3大目的，助你走出迷茫之海 / 002

1.1.1 不再盲目跟风，更理性 / 002

1.1.2 找出自身优势，更顺利 / 002

1.1.3 不再轻言放弃，更坚定 / 003

1.2 自我定位：2大角度，找准自己扮演的角色 / 003

1.2.1 3大选择，定位个人角色 / 003

1.2.2 2大角度，决定个人方向 / 005

1.3 产品定位：3个技巧，运营好微商事业核心 / 006

1.3.1 2大前提，找出要经营的产品 / 006

1.3.2 4大因素，衡量经营产品本身 / 007

1.3.3 3个不要，找出长期经营产品 / 007

1.4 客户定位：2大阶段，将产品卖给正确的人 / 008

1.4.1 2个方面，锁定使用人群 / 008

1.4.2 2大要点，精确适用人群 / 009

02 Chapter

第2章

创业模式：5大模式，掌握微商创业正确姿势 / 010

2.1 C2C模式：容易白手起家的创业模式 / 011

2.1.1 环境：C2C格局已稳 / 011

2.1.2 方式：4大购物流程 / 011

2.1.3 特点：4大C2C模式特性 / 012

2.1.4 性质：轻资产的创业模式 / 013

2.2 B2C 模式：掌握微商发展未来主流模式 / 014

- 2.2.1 10大优势，已获得大家认同 / 014
- 2.2.2 3大方面，诠释其营销策略 / 016
- 2.2.3 3大模式，各具独特的优势 / 017
- 2.2.4 巨大前景，选准微商蓝海领域 / 019

2.3 O2O 模式：从线上到线下的引流模式 / 019

- 2.3.1 4大优势，线上线下完美结合 / 019
- 2.3.2 4大阶段，详解消费流程 / 020
- 2.3.3 3大企业，成功广泛适用 / 021

2.4 代理模式：发展外部的结构型模式 / 022

- 2.4.1 3大模式，应用微商代理商 / 022
- 2.4.2 3大方面，成为优秀代理商 / 023
- 2.4.3 5大法则，成功发展代理商 / 024

2.5 品牌模式：实力派微商成就模式 / 024

- 2.5.1 5大趋势，助你做好微商品牌营销 / 025
- 2.5.2 3大注意，建设微商品牌个性标签 / 025
- 2.5.3 4个方法，抓住机会传播自己的品牌 / 026

第3章

能力和团队：19大技巧，打造高端IP不可少 / 027

3.1 7项注意，帮助成为微商行业佼佼者 / 028

- 3.1.1 先了解顾客，再推销产品 / 028
- 3.1.2 先贴心服务，再让其宣传 / 028
- 3.1.3 努力拼搏，终得丰厚回报 / 028
- 3.1.4 积累知识，才能持续创作 / 029
- 3.1.5 能力锻炼，才会精通赚钱 / 030
- 3.1.6 提升定力，解决各种刁难 / 030
- 3.1.7 细分领域，成功精通成专家 / 030

3.2 12大技巧，团队作战批量产生价值 / 031

- 3.2.1 经营自己，支撑起微商团队的核心要素 / 031

第4章

创业技巧：16大招，实现成交和二次营销前提 / 041

- 3.2.2 4大标准，寻找志同道合的人创业更容易 / 032
- 3.2.3 招收代理商，方法、渠道和图片很重要 / 032
- 3.2.4 4大方面，建立优质的吸引优秀微商的政策 / 034
- 3.2.5 众多分销价格体系，层层设计一定要合理 / 035
- 3.2.6 3级分销系统，确定基本要求和考核方案 / 035
- 3.2.7 新成员加入法1：利益吸引，摆出所得优势 / 036
- 3.2.8 新成员加入法2：梦想吸引，加入创业团队 / 037
- 3.2.9 新成员加入法3：前程吸引，描绘美好未来 / 038
- 3.2.10 新成员加入法4：对比吸引，详解微商优势 / 038
- 3.2.11 新成员加入法5：落差吸引，谈可能上升空间 / 039
- 3.2.12 新成员加入法6：爱的吸引，为你的家庭负责 / 040

4.1 4种方法，成就微商高端品牌 / 042

- 4.1.1 安全健康，确保高质量要求实现 / 042
- 4.1.2 消费群体，广覆盖才能保证销量 / 043
- 4.1.3 卖点独特，产品才能让人尖叫 / 043
- 4.1.4 好的口碑，传播才能更广、更快 / 044

4.2 4个方法，提升微商用户黏性 / 045

- 4.2.1 按照要求定制，产品才能更受用户期待 / 046
- 4.2.2 进行产品促销，短时间内快速实现交易 / 047
- 4.2.3 推出产品团购，吸引大批同类型顾客参与 / 048
- 4.2.4 提供抽奖机会，借用消费者侥幸获利心理 / 048

4.3 3大技巧，让付款体验更优质 / 049

- 4.3.1 环境可靠，打消客户付款顾虑 / 049
- 4.3.2 方式多样，任客户自由选择 / 049
- 4.3.3 过程便捷，避免客户放弃付款 / 050

4.4 5种策略，做好优质售后服务 / 050

- 4.4.1 做好客户分类，重点对待优质客户 / 050
- 4.4.2 2种结果，不要轻视任何一个客户 / 051

- 4.4.3 2大收获,认真对待每个客户的反馈 / 052
- 4.4.4 5大技巧,处理投诉将损失降到最低 / 052
- 4.4.5 4大内容,灵活处理微店的用户中差评 / 054

05

第5章

软文入门:13大方面,认清打造爆款的载体 / 055

5.1 4大方面,了解微商软文撰写秘密 / 056

- 5.1.1 5大特点,助力优秀营销案例诞生 / 056
- 5.1.2 6大切入点,掌握软文表现技巧 / 058
- 5.1.3 4大目的,写作优秀软文的动力 / 061
- 5.1.4 4大步骤,按部就班写出10万+软文 / 062

5.2 3大策略,让软文发布效果不打折 / 063

- 5.2.1 3大类平台,全面覆盖发布 / 063
- 5.2.2 按照先“软文”后“硬广”发布 / 065
- 5.2.3 不同平台,要稍微进行改动发布 / 065

5.3 6大误区,帮你抓住软文编写重点 / 066

- 5.3.1 误区1:内容偏离中心主题 / 066
- 5.3.2 误区2:完全偏离产品实际 / 066
- 5.3.3 误区3:重数量而不重质量 / 067
- 5.3.4 误区4:版面错乱无法阅读 / 067
- 5.3.5 误区5:无法长期坚持创作 / 068
- 5.3.6 误区6:贬低竞争对手产品 / 069

06

第6章

软文写作:22个技巧,让微商产品营销最大化 / 070

6.1 8大要求,打造微商爆款软文标题 / 071

- 6.1.1 表现产品最大亮点,成功打动读者 / 071
- 6.1.2 说明产品实用性,提升软文点击量 / 072
- 6.1.3 表明产品差异性,让软文脱颖而出 / 072
- 6.1.4 筛选特定的观众,让软文精准推送 / 074

- 6.1.5 呈现产品福利，让利益实实在在可见 / 075
- 6.1.6 应用数字，激发读者探索背后内容 / 077
- 6.1.7 传递急迫感，加快读者的阅读速度 / 078
- 6.1.8 利用对比，突出优势加深读者理解 / 079

6.2 7大技巧，呈现受人欢迎的产品软文 / 080

- 6.2.1 图文结合，提升软文的吸引力 / 080
- 6.2.2 寻找痛点，解决隔靴搔痒的难题 / 081
- 6.2.3 多角度介绍，综合了解微商产品 / 083
- 6.2.4 围绕利益，激发客户的消费欲望 / 083
- 6.2.5 权威印证，提升消费者的信任度 / 085
- 6.2.6 亲情驱动，让客户认同并购买产品 / 087
- 6.2.7 热卖情景，让客户产生购买的冲动 / 089

6.3 7个方面，让微商软文图片更吸引人 / 091

- 6.3.1 高清图片，打好客户价值判断的基础 / 091
- 6.3.2 水印标签，扩大微商品牌或产品影响力 / 092
- 6.3.3 二维码，多形式做好产品电子名片推广 / 092
- 6.3.4 信息分层，让消费者一眼抓住营销重点 / 094
- 6.3.5 品牌推广，加深品牌记忆留住新老客户 / 095
- 6.3.6 注重质感，带给客户最佳的视觉感受 / 096
- 6.3.7 4种构图，寻找合适角度表现微商产品 / 098

07

Chapter

第7章

写作技巧：3大阶段，成功写作优秀微商文案 / 101

7.1 3大方面，了解微商文案的入门技巧 / 102

- 7.1.1 给客户营造一个良好的购买环境 / 102
- 7.1.2 5种方法创作意想不到的优质文案 / 103
- 7.1.3 提炼微商产品中客户不拒绝的理由 / 104

7.2 3个技巧，围绕客户让产品极致创新 / 105

- 7.2.1 好奇心：杜绝第一眼失去客户的可能 / 105
- 7.2.2 情感：让产品更容易走进消费者内心 / 106
- 7.2.3 故事：情感注入故事的朋友圈营销 / 107

7.3 3个方面，特定层次微商的软文决胜技巧 / 108

7.3.1 借力资源，轻松掀起微商平台文案风暴 / 108

7.3.2 产品体验，通过自身体验锁定潜在客户 / 109

7.3.3 3大方面，逐步培养客户的长期支持率 / 110

第8章

朋友圈营销：18个技巧，助你顺利把产品卖出去 / 111

8.1 6大要素，做好朋友圈吸睛设置 / 112

8.1.1 微信号：自带广告性质的“身份证”号码 / 112

8.1.2 昵称：打造一个得体而又有特色的名称 / 113

8.1.3 头像：朋友圈引人注目的第一广告位 / 115

8.1.4 个性签名：自身性格与能力的最直接体现 / 117

8.1.5 封面：完美布局充分展现广告位更大价值 / 120

8.1.6 二维码：合适方式激起人们关注并主动扫码 / 122

8.2 6大技巧，助你做好朋友圈营销 / 124

8.2.1 发文：重要信息放最前面 / 124

8.2.2 图片：九宫格数量最符合审美 / 125

8.2.3 转载1：公众号文章精准营销月入3万元 / 125

8.2.4 转载2：新媒体平台内容提升产品热度 / 128

8.2.5 晒单：激发客户购买微商产品欲望 / 130

8.2.6 晒好评：放大营销的最有力的声音 / 132

8.3 3大方面，维护好朋友圈粉丝 / 135

8.3.1 联系老客户：才能拉动店铺的销售总量 / 135

8.3.2 进行回访：才能解决问题并增加下单率 / 136

8.3.3 利益绑定：将优质客户发展成代理商 / 137

8.4 3种方式，让微商快速实现变现 / 138

8.4.1 发展代理商：让更多的人成为产品的推广者 / 138

8.4.2 批发式营销：购买力度大的微商变现方式 / 139

8.4.3 打造成网红：利用超高人气和粉丝变现 / 139

第9章

朋友圈引流：25个技巧，要有财气先旺人气 / 140

9.1 12种方式，利用微信功能引流 / 141

- 9.1.1 通讯录：运用好我们最好的人气资源 / 141
- 9.1.2 附近的人：利用地理环境网络周围人气 / 143
- 9.1.3 现实资源：让朋友的朋友成为你的朋友 / 144
- 9.1.4 发红包：利用利益引导更多人加入 / 145
- 9.1.5 丢骰子送礼品：基于朋友引入扩展资源 / 146
- 9.1.6 摇一摇：利用好奇心交到更多朋友 / 146
- 9.1.7 雷达加友：面对面加好友引流 / 147
- 9.1.8 给照片加标签：图片转载获得人们关注 / 148
- 9.1.9 求签测试：结果分享实现快速引流 / 150
- 9.1.10 主动出击：寻找网上相关微信号引流 / 150
- 9.1.11 位置共享：自动定位的实时共享引流 / 151
- 9.1.12 个人名片：个性化才会更引人注目 / 152

9.2 其他方式，扩大朋友圈引流途径 / 152

- 9.2.1 文案推广：利用用户好奇心引流 / 152
- 9.2.2 资源诱导：3大方法有效引流 / 153
- 9.2.3 BBS运行：3大途径广泛引流 / 154
- 9.2.4 LBS推广：高效率、零投资引流 / 155
- 9.2.5 博客推广：4个方面引流时要注意 / 155
- 9.2.6 “以号养号”：5种方式发展小号引流 / 156
- 9.2.7 H5页面：新利器吸引用户自发传播引流 / 156
- 9.2.8 快递：3大流程实现优势引流 / 157
- 9.2.9 问答互动：把广告嵌入回复中引流 / 158
- 9.2.10 悟空问答：3大途径精准引流 / 160
- 9.2.11 电视节目：利用热门剧集影响力引流 / 161
- 9.2.12 百度热词搜索：借势大事件引流 / 162
- 9.2.13 识别扫码：线下二维码有效引流 / 163

第10章

公众号营销：23个方面，自建池塘蓄水养鱼 / 165

10.1 7大设置，让公众号更吸睛 / 166

- 10.1.1 名称定位：大号的第一张“脸” / 166
- 10.1.2 头像：助你火速吸睛的设置技巧 / 168
- 10.1.3 自定义菜单：分门别类安排内容 / 168
- 10.1.4 图片水印设置：给图片加标签 / 171
- 10.1.5 自动回复：与用户及时互动 / 172
- 10.1.6 留言管理：更好地了解用户反馈 / 174
- 10.1.7 原创声明功能：内容转载详情 / 175

10.2 3大阶段，教你做好公众号运营 / 177

- 10.2.1 前期：考虑时代环境和市场趋势 / 178
- 10.2.2 中期：寻找品牌传播的核心要点 / 178
- 10.2.3 后期：从两方面寻找爆点 / 179

10.3 9个方面，打造公众号精美版式 / 180

- 10.3.1 创建新图文消息：开启后台排版模式 / 180
- 10.3.2 字号：合适，才能更好显示 / 181
- 10.3.3 加粗：突出，才能更加瞩目 / 182
- 10.3.4 字体颜色：和谐，才是标的 / 183
- 10.3.5 间距样式：不要太紧凑 / 183
- 10.3.6 插入超链接：更全的内容提供 / 184
- 10.3.7 插入多媒体素材：除了文字还有它们 / 185
- 10.3.8 原文链接：提供完整体验 / 191
- 10.3.9 留言功能：实现交流互动 / 192

10.4 4大版块，深入了解平台运营数据 / 193

- 10.4.1 用户数据：构建公众号粉丝画像 / 193
- 10.4.2 图文数据：了解图文推广效果 / 195
- 10.4.3 消息数据：给用户最想要的东西 / 197
- 10.4.4 菜单数据：了解公众号菜单点击量 / 197

第11章

公众号引流：17大方式，水源不断才能财源滚滚 / 199

11.1 3个阶段，进行平台粉丝积累 / 200

11.1.1 3大类别，培养优势多的种子用户 / 200

11.1.2 2大方面，进一步积累初始用户 / 201

11.1.3 2大方式，大力促进用户增长 / 202

11.2 3大招，实现精准引流 / 204

11.2.1 用户定位，圈定有效人群 / 204

11.2.2 多样内容，吸引海量用户 / 205

11.2.3 点赞转发，利用功能引流 / 205

11.3 11种妙招，打造百万粉丝账号 / 206

11.3.1 爆款文章：实现大范围引流 / 206

11.3.2 社群：吸引更多同类人加入 / 207

11.3.3 小程序：利用实用性引流 / 209

11.3.4 大号互推：粉丝共享达到双赢 / 211

11.3.5 通过活动：调动用户参与引流 / 214

11.3.6 线上微课：极具针对性的引流 / 215

11.3.7 征稿大赛：效果更高的引流 / 216

11.3.8 网络大赛：方式多样化引流 / 216

11.3.9 官方网站：企业型账号引流 / 216

11.3.10 硬件设备：3种设备提升效果 / 217

11.3.11 邮箱：分享精彩、有趣的内容 / 218

第12章

自媒体入行：15个技巧，让品牌更上一层楼 / 219

12.1 3大方面，做好自媒体人应有的心理准备 / 220

12.1.1 专注：直接影响后续发展 / 220

12.1.2 坚持：要注意方向正确性 / 220

12.1.3 学习：5大方面慢慢积累 / 222