

我是微商3

开口就成交微演说修炼笔记

I'M A MICROBOSS 3

Deliver the Best Speech About Marketing

徐东遥 王默默 流年小筑 著



机械工业出版社
China Machine Press

圖書 (CIP) 目錄查詢系統

ISBN 978-7-111-24006-7

9 787111 240067 >

定價：39.00元

中國標準書號 (CIP) 數據庫 (2010) 第 13481 號

我是微商3

开口就成交微演说修炼笔记

I'M A MICROBOSS 3

Deliver the Best Speech About Marketing

徐东遥 王默默 流年小筑 著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

我是微商 3：开口就成交微演说修炼笔记 / 徐东遥，王默默，流年小筑著．—北京：机械工业出版社，2016.5

ISBN 978-7-111-54066-3

I. 我… II. ①徐… ②王… ③流… III. 网络营销 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 130814 号

微商是开

开口就成交微演说修炼笔记

IM A MICROBOS 3

Opening the Door to Success with Micro-Speaking

著：徐东遥 王默默 流年小筑

我是微商 3：开口就成交微演说修炼笔记

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：孙海亮

责任校对：殷虹

印刷：北京诚信伟业印刷有限公司

版次：2016 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本：170mm×242mm 1/16

印张：14.75（含 0.5 印张彩插）

书号：ISBN 978-7-111-54066-3

定价：59.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379426 88361066

投稿热线：(010) 88379604

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzit@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光/邹晓东

各位微友、各位书友大家好，非常开心能够在《我是微商3》中和大家见面。

在相继出版了《我是微商：月入50万修炼笔记》（后边简称《微1》）、《我是微商2：21天逆天文案修炼笔记》（后边简称《微2》）之后，我身边很多朋友都说我两年走了别人5年甚至10年的路。在这个过程中，我认为对我帮助最大的就是演说，把它运用得淋漓尽致是我成功的基础。

演说让我这样一个负债累累的创业者，仅仅用了一年半的时间，不仅还清了所有外债，还实现了财务自由；让我从一个连三五个人的小团队都不会管理的失败创业者，到现在拥有万千粉丝，并且还有几百名铁杆儿粉丝协同并肩创业；让我从一个曾经起早贪黑只能做低价客户还总是被人指着鼻子指责的无名小卒，做到现在拥有大量的高端客户群体；让我从一个15年的技术“码农”，变成可以面对百人、千人甚至万人洒脱分享；让我不用开网店，也可以让“我是微商”系列书籍在天猫200多家店铺、京东30多家店、当当网、亚马逊以及全国30多个机场、50多家高铁、200多家新华书店同步销售，并且在同行业内销量领先。

正是这短短的一年半，我靠分享与演说，在微商教育界打造出一片属于自己的领地，影响了万千微商。这一切，都是演说赐予我的。在这里我要再

次感谢我的导师，中国人性营销专家黄佰胜老师，是他教会了我演说的本领，让我能够通过演说得到自己希望得到的一切。

什么是演说？演说是心理说服的过程，先说服自己，再说服和影响身边的人。在这个过程中，自己可以不断成长和进步，大脑可以变得更加灵活。这不是我随意杜撰的，而是我的真实感受，是我两年以来成功经验的总结。下边就来和大家分享一下我走来的这一路，这也可以看成是我的一份演说稿。

2013年之前我是一个碌碌无为的创业者，自闭在办公室研究互联网，没有朋友圈，没有名气，认识我的朋友都知道我是一个做SEO网站优化的创业者。我接一些服务器托管与网站优化的活儿，个人技术水平不差，但没有多少人认同我，因为我是一个无名小卒，生活过得枯燥无味。

直到2012年年底我应邀参加了北京推一把网络营销大会，成为会场嘉宾，分享了我的网络营销绝活儿后，得到大家的认同，大家才记住了我的这张新面孔。推一把创始人江礼坤先生建议我做个人品牌，这是我2013年的第一个转折点。

当同行都在恶性竞争卖产品、卖服务，都在优化与产品、服务相关的关键词的时候，我选择了卖自己，我将自己的名字做了百度百科，并申请了微博、微信、QQ空间与博客。我优化了“徐东遥”这个关键词，一个月内我通过分享干货文章，发布个人简介实现了搜索引擎前三页霸屏，不信你搜搜。我将自己的名字“徐东遥”注册成了商标，在网络、出版物与教育领域使用。霸屏布局与垄断成功。

2013年2月，我认识了严重捷先生，加入了武汉的一个正准备成立的创业组织。创业者需要抱团取暖，我的优点很突出，短板也很多，有了其他创业者的帮助，可以弥补我的短板，让我更快成功。

2013年3月，创业失败，公司破产，欠了大量外债。在那之后我有了第一次头脑发热，第一次大额投资学习，将家里仅有的3万元拿出来继续学习我的

老本行——网络营销。尽管在这之前我已经知道，这个课程中所讲的东西我已经实现了99%，并且研究的时间也有15年，比这个学习班的创办者还久。但一个人的创业是辛苦的，一个人的思考是不完善的，学习课程只有一个目的：我来找一根线，把我零碎的思想和技术串联起来。事实证明，我的选择是正确的。学习完回来后我功力大增，我把自己的能力与技术重新梳理，形成了一套独有的网络营销招数，这对我以后的个人品牌建设也起了很大的作用，这是2013年的第二个转折点。越是要做好一件事，就越应该深入学习。3万元哪怕只买对自己有益的一句话，都能爆发出巨大的能量，产生巨大的收入，因为花钱才会重视，才足够珍惜。

2013年4月，我要证明自己的能力与水平，就一定要找一个适合自己的客户。曾经总是默默无闻地给人干后方的事情，总是被埋没。感谢5年的好兄弟，单色舞蹈创始人王贺，他的事业也在这一年如日中天，影响力极佳。王贺兄弟很看重我，我用了全部功力帮助他重建网站，并提出了很多建议帮助兄弟做网络营销。当然，王贺兄弟的团队很棒，执行力极佳，他的成功，带动了我在行业中的影响力。

2013年5月，我被培训洗脑太深，不断地交钱、参加培训，其间虽有收获，但甚微。很幸运的是认识了我人生中的贵人——好望角商学院黄佰胜老师，我们年龄相仿，我认同他的为人与课程内容。要加速成功的过程，只能跟着成功者，成为他的客户或者他的合作伙伴。我学完了黄老师的所有与人性营销相关的课程，受益匪浅，也是在这个过程中了解到网络营销是传统营销的伤口与痛处，我给黄老师提出了各种网络营销建议，并且帮助好望角建立了微信平台营销系统，持续地为他人提供价值，得到认可与重视。黄老师在6月份提出与我合作，但我自知技术水平虽然过关，影响力与表现力却不过关。我决定先自我修炼！

2013年6月，我不断加入各种圈子，锻炼自己的说话能力与社交能力，因

为我是一个技术宅男，迈出这一步很不容易，在和互联网圈子的交流中，认识了全国很多草根网络高手，并与他们成为朋友。我还学会了很多他们的绝活儿，但这一切不是免费的。在我们圈子里有一句话：要跟一个人成为朋友，一定要和他发生关系。发生关系很简单，就是一定要想方设法去支持对方，为他们提供价值。于是我看到哪个兄弟水平高，他若开论坛、搞峰会、搞收费交流会、搞付费订阅号、搞培训，我都会积极参加。事实又一次证明我是对的，参加活动，大家有说话的机会，相互认可了，朋友们会想尽一切办法回报你的付出。

2013年7月到9月，是炼狱的3个月，我决定走上讲台分享我的网络营销绝活儿，3月到7月，去创吧也没闲着，严重捷先生把这个圈子玩得火热，武汉市的各大媒体都对这个创业者聚集的组织争相报道。乘着7月8日飞马旅、老马天使、楚天金报入股去创吧的东风，我正式在发布会上把我的项目“去创吧学堂——网络营销落地实操培训”发布了。新项目要重新招学员，因没有人介绍，故自己干。3个月我上了10多次酒店去做销售演讲。现在回想起来，感觉当时的信念是那么强。就这样，开办了两期为期三天两夜的培训，一共招生30多人。感谢这两期的天使粉丝的认可与支持，从此我跨界成功，没有再在网络营销圈子里混，而是把网络营销带到了传统行业的圈子。这3个月让我个人增值很大，我把自己“卖”了一遍又一遍，每一次的价格都高于上一次，慢慢地个人品牌打出来了，我也越来越值钱了。我不用做全国第一，不用做全省第一，也不用做全武汉第一，我只用做我所在圈子中的第一。当然，中间还有一个小小的插曲，我不会演说，也不会销售演说。7月我向黄佰胜老师学习了销售演说，才学会了在台上通过演说销售自己和产品，很失败的是当时水平很差，在最后PK赛中，我连名次都没有拿到。我决定全力以赴寻找一切机会锻炼自己，争取复训时拿冠军。

2013年10月，我带创吧部分同学一起到河南参加了网络圈子的一次峰会。这次峰会是由优士圈曾钧兄弟与山上渔夫余群力兄弟举办的。事实上类似的峰会我已经听过很多次了，但我还是带学员来了。第一，让学员接触到更多的新

思维；第二，要支持兄弟，多发生关系。结果不错，我们交流的“干货”更多了，学员也获益良多。当然这次我坚持是自费的，得到的结果是，后面所有活动，我都成为免费的。

2013年11月，不经意间我已经连续在台上讲了30多场，没有周末，因为讲课总在周末，这30多场让我吃了很多苦，受了很多罪，甚至很多场合主办方把我请过去连水都不给倒一杯，也有很多主办方利用我来完成他们的销售。但这并没有打击我，因为我知道，挺过来，我就成功了，挺不过来，就失败了。人过三十已经没有多少机会再去折腾了，哪怕再艰苦，也一定要挺过来。在7月销售演说培训后的比赛中我没有拿到名次，11月我又回去复训，正是这3个月的积累，我终于拿到了销售演说的冠军。当黄老师宣布冠军得主是我的时候，一个从不哭泣的大男人当场泪流满面。3个月的“魔鬼式自我训练”终于有了结果，我对自己有了交代。

时机差不多了，我向好望角黄佰胜老师证明了我自己。我们合作了。一夜间，我拥有了黄佰胜老师全国20家分公司、全国200多位销售人员的资源，他们开始向外推销我。我开始全国巡讲了。在巡讲的过程中我的影响力爆增，影响了很多朋友，有设计师、程序员、网络营销高手、管理者，甚至有几百人的网络营销平台负责人。那一刻我知道了，演说可以帮助我实现所有的梦想，可以吸引我想要的任何人才。

全国巡讲的日程排得很满，一个月8场。尽管每次讲一样的主题，但我对自己的要求是每场都要讲得比上一场更生动、更能打动人、成交率更高，于是从单场成交数量5000到1万，再到3万，破10万、20万……单凭演说月收入就破10万元，感谢我的老师给我舞台和机会，在我很自责和失落的时候总用一句话来安慰我：有结果就好。

这就是我，一个普通得不能再普通、平凡得不能再平凡的创业者。我不断地追求进步，不断地去将一件简单的事情做到极致。为了练习演说，我甚至每

天都对着手机使用荔枝FM录音软件做语音日记，每天都去录自己对生活的感悟、对微商行业的感悟、对人生的感悟，直到我又遇到一位贵人——郑清元。

清元比我年纪小，第一次见面是他来武汉拜访我。当时我只知道他在荔枝FM中听过我的电台，过来交流经验，我甚至不知道他是做什么的，只是交换了玩电台的经验，交换了电话号码。直到几个月之后他突然给我打电话，邀请我去浙江义乌，参加2015年4月11日的“世界微商大会”，作为非官方的第一位分享嘉宾，我才对清元老师刮目相看，原来清元老师是中国电子商会微商专委会教育与考试中心主任，微商界创业学院院长。

到了世界微商大会的现场，15分钟的演说时间是给我的最大福利，因为其他分享者都是10分钟。我使用演说的技巧配合实战的内容，将整个会场的互动气氛带到了高潮。我震撼了全场，同时也在大咖云集的微商圈中被众人记住，这也算是我在微商界第一次正式亮相。

在这之后好运不断，上海微商大会、横店万人微商高峰论坛、各大品牌的新品发布会都邀请我出席，我慢慢有了另一个名字“微商大咖”，但是我更喜欢“微商教育者”这个名字。好运还没有结束，在清元的介绍下，我又相继认识了粉丝经济牛人微哥杜永光、微商品牌策划专家林大亮、百万数据库专家张胜鑫、微商渠道建设专家徐义，再加上之前认识的推一把创始人、网络营销专家江礼坤。在横店万人微商峰会总设计师凌教头的帮助下，我们七人成立了“微商七侠”兄弟联盟，旨在“分享利他，打造大咖”。

以上就是我这两年来历程。为了能帮到更多人，把我的经验最大化分享出去，我相继出版了《微1》《微2》和现在你手中的《微3》。

有人问：徐东遥，两年写3本书，你的成功是偶然还是必然？我觉得是必然。每个人都经历过移动互联网的红利期，只不过有些人不去尝试和把握，而我却发现了。我将浑身的解数全部集中在微商教育这个领域，我每天

都在说、在录音、在练习。比如你现在看到的这本书，很多人认为我可能要写很久，是的，《微1》写了1年，《微2》写了5个月，但这本书只需要2个月。因为这本书的素材都取自我每天做的事情，我只是通过2个月的时间去回顾并把它整理成为文字。所以，成功绝非偶然。

在这里也非常感谢一直在背后默默支持我的爱人，是她担负着家庭中很多事情，给我足够的时间思考。也感谢我那刚满1周岁的宝宝，他天真无邪的笑容让我觉得“人，要过得简单一点、快乐一点，要乐于分享，只有这样才会有快乐”。感谢本书联名作者王默默（微信3182229148）与流年小筑（微信yijiyaorao）和我一起并肩作战，完成了本书的写作。感谢导图君姐姐（微信号weixin524900）为本书提供的美观而又优秀的思维导图（见本书插图）。

在这里，我将尽我所能回顾我这两年的成长历程，将我在微商从业经历中的每一次演说、每一个细节都记录下来，让这本书成为微商手中一本可落地的工具书，像《微1》《微2》一样，看完后读出来，就能为你的团队、你的事业带来无限价值。这正是这本书的价值和我的价值。

徐东遥（私人微信：799927）

写于武汉

目录

前言

第1章	微演说助你傲视微江湖	001
1.1	微商迷局：前行路上的拦路虎	001
1.1.1	进入门槛低，操作手法简单	002
1.1.2	网络信息量大，复制粘贴量大	003
1.1.3	客户距离感强，难以激发购买欲望	003
1.1.4	只会当听众，永远为上家埋单	004
1.2	微商破局：快速通往成功殿堂的微演说	004
1.2.1	异军突起快速建立个人品牌	004
1.2.2	真情分享产生信赖直接成交	005
1.2.3	独具领袖魅力建立非凡影响力	006
1.2.4	演说是团队领袖的必修课	008
1.2.5	演说具有穿越时空的能力	011
1.2.6	演说是产品招商最有效的方法	012
1.2.7	演说可以拥有极致的成就感	013
1.2.8	演说最容易改变别人的命运	014
1.2.9	极致的演说是微商成功的基石	015

第2章	微演说必须经历的4个过程	018
2.1	我敢讲	018
2.1.1	如何克服恐惧	019
2.1.2	如何不怕丢脸	026
2.1.3	如何摆脱肚子里没货的尴尬	027
2.2	我会讲	030
2.2.1	向高手借鉴经验	030
2.2.2	让语言生动有趣	031
2.2.3	语言精练不讲废话	034
2.2.4	有衬托才深刻	037
2.2.5	分享秘诀：形散神不散	038
2.3	我讲好	039
2.3.1	控制演说的节奏感	039
2.3.2	完美的开头与结尾	041
2.3.3	合理利用身体语言	042
2.3.4	有效开展自我训练	043
2.4	我收到	043
2.4.1	美好形象很重要	043
2.4.2	声情并茂深入人心	044
2.4.3	练习，练习，再练习！	046
2.4.4	持续注入演说的动力	048
第3章	微演说的技巧与精妙	049
3.1	演说要有追求	049

3.1.1	必须有结果	049
3.1.2	成交要靠胆量	050
3.1.3	梦想要足够大	051
3.2	能力从何而来	051
3.2.1	被自己逼出来	051
3.2.2	被对手比出来	053
3.3	打造无懈可击的自我介绍	055
3.3.1	4种常用的开场白	055
3.3.2	好的开始是成功的一半	059
3.3.3	将“坏”变“好”	060
3.3.4	让缺点变成“笑”话	066
3.4	演说的3大要素	067
3.4.1	能量	067
3.4.2	逻辑，使用一二三列表	072
第4章	3步设计万能演说稿的框架	074
4.1	如何设计巧妙的开场	075
4.1.1	让听众觉得自己很优秀	075
4.1.2	故意留悬念让听众来揭秘	075
4.1.3	问简单问题让听众说是	076
4.1.4	讲一个故事让听众领悟	076
4.1.5	明确一个观点一针见血	077
4.1.6	反向思维引发听众思考	078
4.2	如何进入演说的主题	078

4.2.1	拟定反对意见解决客户抗拒	079
4.2.2	讲出产品的好处和独特卖点	080
4.2.3	不跟你合作对方将有何损失	081
4.3	如何设计演说稿的结尾	081
4.3.1	讲一个发人深省的故事	081
4.3.2	讲一段慷慨有力的名言	082
4.3.3	以一段文雅的诗词结尾	083
4.3.4	以幽默搞怪的方式结尾	083
4.3.5	提出你的诉求要求成交	084
第5章	做自己的导演自产自销	086
5.1	如何打造令人惊叹的个人大片	087
5.1.1	遇到什么样的人就讲什么样的故事	088
5.1.2	个人品牌塑造的维度	095
5.2	最厉害的演说都是卖梦想和使命	099
5.2.1	用宇宙思维销售梦想	100
5.2.2	感同身受才能销售使命	101
5.3	演说稿：《我们都是一颗小石头》	105
第6章	如何通过演说激励团队	107
6.1	团队伙伴需要什么	107
6.2	激励团队的6大步骤	108
6.2.1	个人/团队/公司是如何起家的	108
6.2.2	个人/团队/公司的目标及愿景	112
6.2.3	我会持续地做些什么	114

6.2.4	我可以帮你达到什么目标	123
6.2.5	你可以做些什么	124
6.2.6	分组进行比赛	124
6.3	团队裂变时需要怎么做	125
6.4	演说稿：《我是如何激励出第一批铁杆合伙人、30分钟零售50000元的》	127
第7章	实例：如何从零开始打造一支强悍的微演说部队	134
7.1	场景一：在学员群中海选分享者	134
7.2	场景二：动员未来导师提交分享主题的演说	136
7.3	场景三：为未来导师辅导“现场分享的逻辑”	139
7.4	场景四：导师成长与赚钱计划	147
7.5	场景五：分享的细节和成交的话术	156
7.6	场景六：育儿周总动员	158
7.7	演讲稿：《东遥首次揭秘：微商北冥神功》	160
第8章	微商夜大毕业典礼激励演说稿	164
8.1	感谢这个伟大的时代	164
8.2	深挖把简单事情做极致	168
8.3	微商是社群经济的创始者	170
第9章	凌教头：微信群招商步骤全揭秘	172
9.1	微商的机遇	173
9.2	微商的4个定位	174
9.2.1	自我定位	175

9.2.2	模式定位	177
9.2.3	产品定位	178
9.2.4	市场营销定位	183
9.3	产品政策	184
9.4	招商“四部曲”	184
9.4.1	动销	185
9.4.2	复制	186
9.4.3	精准转化	186
9.4.4	再转化	190
第 10 章	成交实战：微群成交全步骤详解	192
10.1	主持铺垫——塑造分享者	192
10.2	品牌故事——用情怀创业	194
10.3	客户见证——用事实说话	196
10.4	实战招商——坚决果断自信	201
10.5	细节剖析——为什么这么做能成交	204
后 记	贵在练习	209



第1章

微演说助你傲视微江湖

销售是微商的生命之源，无销售任何微商都没有发展的空间；微信群里的分享就是演说，它是助力微商实现销售的生命之线。所有成功的销售都是教育的销售，卖产品之前，先卖观念。只有被深度认同，才能最终成交。演说是输入观念最快的方法，是向客户传递思想最好的工具，是实现一对多批发式销售最佳的途径，是这个世界上能帮助微商引爆生命财富，让微商的影响力穿越时空、雄踞微江湖、傲视微商界的最大力量。学会演说每个成功微商的必修课。

1.1 微商迷局：前行路上的拦路虎

发发圈，刷刷屏，就有单进，有钱收，2013年萌芽期的微商这样挣钱；