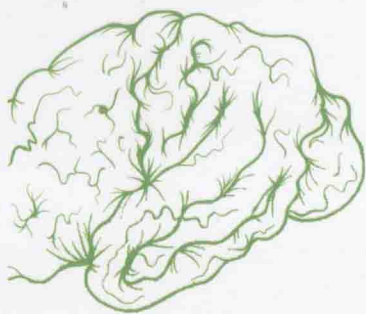


初级微商靠技巧，高级微商靠思维。

微商 赚钱思维

张寿锦◎著



全面解析微商销售技巧及赚钱思维策略，
让你重新拾回做好微商的信心！

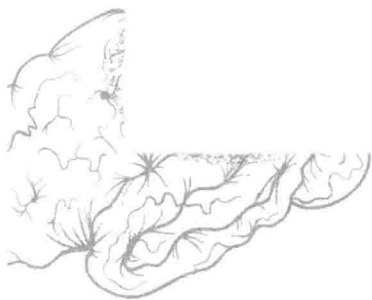
众多业内知名媒体人士强烈推荐！



团结出版社

微商 赚钱思维

张寿锦◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

微商赚钱思维 / 张寿锦著. —北京: 团结出版社,
2016.1

ISBN 978-7-5126-3368-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 003376 号

出 版: 团结出版社
(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)
电 话: (010) 65228880 65244790
网 址: <http://www.tjpress.com>
E-mail: 65244790@163.com
经 销: 全国新华书店
印 刷: 廊坊市海涛印刷有限公司

开 本: 145mm × 210mm 1/32
印 张: 8
字 数: 180 千字
版 次: 2016 年 1 月 第 1 版
印 次: 2016 年 1 月 第 1 次印刷

书 号: 978-7-5126-3368-1
定 价: 58.00 元

(版权所属, 盗版必究)

PREFACE

微 商 赚 钱 思 维

序

微商已经得到越来越多人的认可，确确实实改变了很多人的命运。腾讯集团为我们创造了微信这个社交媒体平台，我们要感谢他们，感恩张小龙及其团队成员。

在微信领域里，不只是商业，更多是一个社交群体。人脉等于钱脉，未来的互联网，谁能专注陌生领域，谁就能占据先机。

自古以来，人类就有群居习惯，过去需要走街串巷，如今我们只需要通过手机，就可以连接你我他。

这个时代的进步，也是科技的进步，更是一场机遇，我们已经离不开互联网，更不能被互联网淘汰，除了紧随其后，真的没有其他方式，甚至很多人已经开始着了魔似的迷恋。

网络，人上百，虚虚实实、形形色色的人多了去了，古人云，林子大了，什么鸟都有。当我们利用手机软件登上社交媒体平台，把人聚成一个圈子，聚在一起的时候，肯定会发生很多意想不到的事情。

在这里，我们用诚信经营，获得的就是巨大商机。

在这里，我们用心服务，收获的就是众多消费者的口碑传播。

在这里，我们真诚待人，等我们去到全世界的每个角落，都会收获到久违的“亲人”般的照料。

人在网络，以身作则，以实名网络营销的理念为核心，结合生活化营销为主导，真正做到参与感、存在感、价值感的统一，收获的就是一片属于你的世界。

《微商赚钱思维》是一本烧脑细胞的书，更多是一本带你从小白基础到实战落地销售的宝典秘籍。

它，不只是一本实操手册，更是一本让你看了就能上手赚钱的经验心得。

它，不只是一本解读人性的心理学，更是洞察人性消费的观点分享报告。

阅读它，我们可以更深入地了解微商经营的不只是买卖，更多的是先做人，后做事。

当你花时间把书看完，我相信你就能明白什么是“想就累了，做就对了”！

本书得以呈现在各位眼前，要非常感谢微信团队不断完善并规范微信生态圈，还要感谢我的老师——朱卫坤！感谢一直陪我完善这本书的副主编和众多师姐们，还要感谢那些参与新书筹备的人！

最后，特别感谢正在看这本书的你。

作者

2016年1月

有梦想，就会有希望

初识寿锦是在5月份的时候，有一天晚上被朋友邀请进了一个微信群，不到一个小时群就爆满，九成是女性。后来知道群主是他，那个时候我还不认识寿锦的师父“百强自媒体第一人”朱卫坤。

当天晚上寿锦组织了一场分享会，让我感受到了粉丝的狂热，这个23岁的大男孩受到了空前的欢迎，有主的女性纷纷捶胸顿足，没主的心中暗暗窃喜，我始终认为，能得到粉丝的信任，是件了不起的事情，所以让我有了了解他的冲动。后来在2015年6月27日广州微商大会上，我与寿锦的师父结识，并成为了惺惺相惜的好兄弟。后来有一天，我无意中在卫坤的社群里分享了一些营销的小技巧，没想到，寿锦马上找到了我，请教了很多关于营销的知识，那个时候我就知道，这个大男孩终有一天会出人头地，因为他有对知识的渴望，也有敏锐的市场嗅觉。

你无法想象，一个23岁的大男孩，居然有着数年淘宝、SEO、站长、微信营销的经验，并且在跟随师父历练的过程中，积累了大量的实战经验，并最终创建了自己的社群“锦云社”。通篇阅读《微商赚钱思维》，你能深切体会到这个二十多岁的大男孩，在微商的运营方面的用心。无论是小白阶段吸引粉丝的技巧，还是朋友圈的沟通成交，自媒体及个人品牌的打造，乃至社群的营销策略，都有非同一般的见解。堪称一本微商从小白到实战精英的必备宝典。

微商的基础是信任为桥梁，真诚为纽带，打造属于自己的社交网络。微商不仅仅是卖货，更多的是在展现你的为人，套用作者的师父一句话“想就累了，做就对了”。

许勇吉 北京网铭科技有限公司董事长

寿锦是我2012年的学生，与其说是学生，不如说是朋友，因为我们的关系更像朋友多一些。

或许很多人会说他怎么如此年轻就有那么大的成就，其实在我看来一点都不意外。他所付出的努力虽然别人看不到，不理解，但这一切我都看在眼里，对于他的能力，我一点都不觉得惊讶，我一直相信付出多少就会收获多少，这是成正比的。

一路上看着寿锦在互联网营销策划领域的成长，每一步都是脚踏实地的，如今他把过去的经验结合移动互联网，融入微商落地销售的理念里，每回看到他在各个千人会议上分

享时,台下学员的鼓掌喝彩,就知道干货多多,《微商赚钱思维》带你进入一个新的世界。

朱卫坤 百强自媒体第一人

《微商赚钱思维》是一本非常有价值的书,值得做微商的人一看,这本书是寿锦结合了多年的网络营销经验书写而成。

互联网世界里的虚虚实实或许别人未必知道,其实我认为书中的都是营销的至高境界,也是营销的真谛。别人未必敢写出来的东西,寿锦敢大胆地写出来,这可能跟他的性格有关。

初次跟寿锦相识是在乾坤会的总群里,第一次见面是在广州的微商转型大会中,通过面对面交流,发现他虽然年轻,但心智非常成熟,懂得知识也非常的多,更重要的是他非常努力。

本书一直在提倡实名网络营销理念,“先做人、后做事”的精髓。其实微商就是做生意,做生意就是要讲求诚信,要学会先做人,才能得到别人的信任,获得别人的认可。有了人脉,又被别人认可后,做生意赚钱就是顺带的事情,我对这本书的理念非常认可和赞同。

吴汉云 会坤教育有限公司董事长



微 商 赚 钱 思 维

CONTENTS

微 商 赚 钱 思 维

目录

CHAPTER ONE

修炼微信“内功心法”

从虚拟回归到现实（一） / 2

从虚拟回归到现实（二） / 6

极具诱惑的个性签名方式 / 8

微信二维码 / 11

微信一定要绑定这些东西 / 13

你造吗？聊天背景也能做营销 / 14

允许陌生人查看十张照片 / 16

微信营销第一大利器 / 17

让现实再真实一些吧 / 18

背景墙相当于实体店门面吗 / 19

一些微信营销的辅助功能 / 20

CHAPTER TWO

12 个快速引流的方法

微信群加人 / 23

添加附近人好友 / 27

推荐加人 / 30

导航加人 / 33

QQ 群引流 / 39

分类信息网站引流 / 50

百度贴吧引流 / 53

视频引流 / 55

活动加粉 / 57

QQ 空间引流 / 59

垂直网站引流 / 63

百度图片引流 / 64

CHAPTER THREE

微商朋友圈应该这样玩

微信朋友圈刷屏现象 / 65

控制朋友圈信息发布数量与频率 / 67

朋友圈信息发布的五个黄金时间 / 69

朋友圈内容发布策略 / 71

产品文案真正目的是挖潜，而不是告知！ / 76

朋友圈产品文案的编写方式 / 79

朋友圈信息发布需要注意的细节 / 81

朋友圈信息发布小技巧 / 84

CHAPTER FOUR

八大微信红包营销价值

微信红包给你不一样的“见面礼” / 89

巧妙利用微信红包充当代金券 / 91

红包唤醒沉睡的微信好友 / 93

借用微信红包激活微信群 / 95

引爆传播带来裂变产生 / 98

发红包——名利双收 / 100

利用微信红包激励团队 / 102

微信红包之红包游戏 / 104

CHAPTER FIVE

微商自媒体及塑造个人品牌

自媒体为什么会火 / 108

微商为什么要做自媒体 / 110

微商自媒体重要性 / 112

不同的三种微商自媒体方式 / 116

常见的微商自媒体玩法 / 118

微商自媒体注意事项 / 121

自媒体主打平台的抉择 / 125

打造你的自媒体个人品牌 / 128

CHAPTER SIX

微商社群营销策略

社群的载体是什么 / 134

微信上如何搭建自己的社群 / 136

社群应当怎么管理维护和发展 / 139

社群的盈利点在哪里 / 143

利用社群有效管理客户 / 145

利用微信社群招募代理商 / 148

把微信社群当作一种传播渠道 / 152

CHAPTER SEVEN

有效沟通成交技巧

不能让你的客户自己去思考 / 156

请记住，其实你的产品并不贵 / 159

学会引导出客户关心的问题，并发挥自身优势一举拿下 / 162

绕开价格，用产品吸引住你的客户 / 164

客户见证是最有说服力的成交方式 / 167

一个会讲故事的人才是一名好的销售员 / 169

适当的时候，要协助客户成交 / 171

- 真正的逼单不是强买强卖 / 173
- 你的客户，要的是利益最大化 / 175
- 摧毁客户心理防线，你就赢了！ / 178
- 核心竞争力才是制胜的关键点 / 180

CHAPTER EIGHT

团队管理及裂变

- 回归商业的本质是产品 / 183
- 建立一套健康的代理制度 / 186
- 快速建立微商核心销售团队 / 189
- 信念才是一个团队的战斗潜力 / 192
- 适当鼓励和赞美加强团队成员信心 / 195
- 细节决定成败，小问题也可造就大成功 / 197
- 利用造势打造团队吸引力 / 199
- 微商团队的奖罚制度如何设 / 201
- 打造几个或多个团队明星为标杆 / 204
- 复制就是最好的裂变方式 / 206

CHAPTER NINE

微商赚钱思维（高级篇）

- 微商小白如何月入过万 / 208
- 空手做微商也能月入 10 万 / 211

造势，只是为了吸引 / 213

只要你敢卖，就可以赚钱！ / 215

学会亏钱，必能赚钱 / 218

钱，懂得赚也要懂得分 / 220

互联网上虚虚实实的那些事 / 222

借助你的人脉来上位 / 225

免费只是为了更好地收费 / 228

客户要的只是结果，方法并不重要 / 231

花钱是一门学问，花得好可以钱生钱 / 233

特别推荐 / 236

CHAPTER ONE

修炼微信“内功心法”

微信不仅仅是我们用来交易的赚钱工具，更是一个用来交友的社交聊天工具，这是一种生活方式！通过微信我们可以连接到世界各个角落的新朋旧友，但是在这个前提下，我们一定要先掌握好微信的任何一个基础功能，或许也只有这样，才能让我们更好地跟我们的朋友交流，才能快速地让陌生人接受我们，信任我们，从而跟我们成为朋友，最终向我们购买产品，这需要一个过程。

如果你看过武侠电视或者小说的话，一定知道不管电视还是小说里的厉害人物在修炼任何一项武功秘籍的时候都是先从基础简单的内功心法开始的，若是还没有修炼好内功心法就开始修炼高深的武功秘籍，稍有不慎便会走火入魔，轻者也会让我们在后期的修炼过程中变得苦不堪言。所以为了防止后期修炼的痛苦以及能够更好地修炼高深武功秘籍，我们很有必要先从基础的内功心法开始修炼。因此本章节不会告诉大家什么超强的方法，只会教你一些简单的微信功能设置思维，学会这些将会对你在后期交友、赚钱过程中有很大的帮助。

从虚拟回归到现实（一）

我发现到目前为止，有很多人都是用一些风景画面、宠物、明星等相片来作为自己的微信头像，这其实是一个误区。或许你很喜欢旅游，很喜欢可爱的宠物，很喜欢那些大牌明星，可那不是你，那是别人的东西。我们来微信的目的就是为了交友和赚钱，试问下当你用一个明星来当头像的时候有用吗？难道别人就会以为你就是明星？然后不断购买你的产品？这显然是不可能的。如果是这样的话，那些用宠物来当头像的人，是不是他们自己本身就是宠物？所以不太建议大家用这类相片来当头像，因为它不利于我们在后期的一个交友、交易。那么我们应该怎么去设置我们的微信头像才会有利于我们自己更好地去交友呢？

1. 真实头像

其实我们很明确地知道，每一个微信背后都是一个真实的人存在，既然是真实的人，我们就应该把自己真实的一面展示给别人，让别人知道我们是一个真实的人，我们既不是阿猫阿狗，也不是什么大牌明星，我们就是我们自己。

从第一次申请并登录微信的时候，系统就会让我们先设置好名字和头像才能进入主页面，说明头像和名字对我们