



轻松上手 开微店

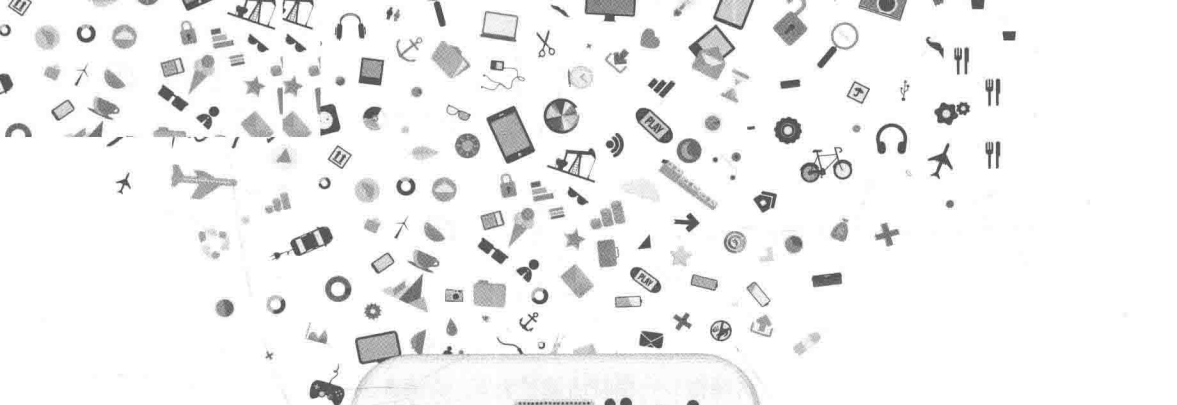
华海 编著



中国工信出版集团



电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
<http://www.phei.com.cn>



华海 编著

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

想用手机开店赚钱吗？本书教你如何不用付租金搞定手机开微店！

想打造精美微店提升销量吗？不用大费周章教你轻松美化店铺引爆流量！

本书以理论结合实战，通过实例的讲解，使你快速精通手机开微店！全程图解，以图展示文字，步步精讲，手把手教你用手机开微店赚钱！

本书共分为12章，具体包括：微店开张——手机就是商铺；快速上手——打造精致微店；优化商品——货好才是硬道理；店铺装修——漂亮店铺吸引人；店铺客服——沟通与服务技巧；物流配送，省钱省心；尽心尽力——贴心的售后服务；打折促销活动——赢来顾客和销量；店铺推广，微赢天下；营销技巧——读懂热卖秘诀；壮大粉丝，赢得关注涨销量；成功案例——学习运营实战。

本书结构清晰、案例丰富，适合想学习用手机开微店的新手、想把微店开得更好的店主，特别是想做网店生意，但不想投入太多本钱的年轻创业者，也适合经营淘宝店的店主、喜欢用手机开网店等人群。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

轻松上手开微店 / 华海编著. — 北京：电子工业出版社，2016.5

ISBN 978-7-121-28405-2

I. ①轻… II. ①华… III. ①网络营销 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 056368 号

责任编辑：田 蕾

特约编辑：刘红涛

印 刷：北京天宇星印刷厂

装 订：北京天宇星印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：18.5 字数：473.6 千字

版 次：2016 年 5 月第 1 版

印 次：2016 年 5 月第 1 次印刷

定 价：59.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

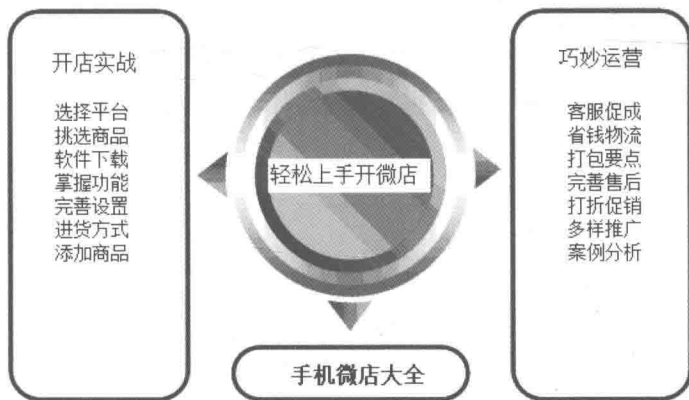
服务热线：(010) 88258888。

前言

■ 写作驱动

随着移动时代的到来,用手机开店成为热潮,不同于淘宝店的小成本微店也火起来了,手机开微店成为热门的赚钱方式。本书重点讲解如何运用手机(同时也适用于平板电脑、iPad等智能移动设备)来开微店,以及微店从开张到美化装修和推广运营等的方法大全,并安装多款手机微店软件进行操作解析,掌握手机开微店的基本操作、经营模式、售前售后技巧等,实现时时、处处手机店铺运营,轻松实现手机开店赚钱。

本书作为手机开微店的入门教材,从最简单的手机微店软件讲起,尽量以最简单、易懂的方式进行描述,并搭配图示讲解,让整个知识结构清晰。



■ 本书特色

- (1) 图例丰富, 操作详解。笔者亲身实测, 深入手机开微店最前线, 通过图片+步骤的方式, 详解手机开店赚钱的实战操作。
- (2) 实战经验, 实用技巧。总结众多手机微店达人开店的经验, 分享手机开微店赚

钱的技巧，现学现用。

(3) 内容全面，性价比高。6大手机“微店”APP下载与安装、10大手机微店热卖商品种类推荐、15种微店的基础设置方法、6大商品进货渠道、5大商品进货技巧、7个微店装修细节设置、4大商品发货方式、7种商品打包技巧、5种应对中差评的方法、6种商品打折促销类型、11大手机微店推广平台、12个品牌成功营销案例，让本书性价比超强。

■ 作者售后

本书由华海编著，参与编写的人员有祁辰、柏松（笔名：华海）、谭贤、苏高、刘嫔、罗磊、曾杰、周旭阳、袁淑敏、谭俊杰、徐茜、谭中阳、杨端阳、张国文、李四华。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，联系邮箱：itsir@qq.com。

目 录

第 1 章 微店开张——手机就是商铺

1.1 开店第一步，选择合适的微店平台	3
1.1.1 “微店” APP	3
1.1.2 口袋购物	3
1.1.3 微信小店	4
1.1.4 微店网	5
1.1.5 金元宝微店	7
1.1.6 喵喵微店	8
1.2 开店第二步，选择热卖的商品种类	10
1.2.1 美妆类	10
1.2.2 内衣类	11
1.2.3 女装类	12
1.2.4 美食类	13
1.2.5 鞋类	13
1.2.6 配饰类	14
1.2.7 箱包类	16
1.2.8 家居	17
1.2.9 母婴	17
1.2.10 数码	18
1.3 开店第三步，手机开微店首战	19

1.3.1 下载与安装“微店”和“口袋购物”APP	19
1.3.2 注册与登录“微店”和“口袋购物”APP	21
1.3.3 “微店”APP 实名认证	23

第2章 快速上手——打造精致微店

2.1 微店打造，功能全知道	27
2.1.1 微信收款，快速到账	27
2.1.2 销售管理，掌握交易	28
2.1.3 客户管理，记录交易	29
2.1.4 查看收入，掌握收益	30
2.1.5 促销管理，吸引买家	31
2.1.6 快速推广，扩大市场	33
2.1.7 微店市场，卖家福利	34
2.2 微店打造，基础设置要完善	39
2.2.1 店铺名称，抓住眼球	40
2.2.2 店铺图标，形象参考	41
2.2.3 全场运费，优惠买家	42
2.2.4 微信号码，精准传播	44
2.2.5 店铺公告，信任窗口	45
2.2.6 店铺招牌，潜在广告	46
2.2.7 店长笔记，图文宣传	48
2.2.8 担保交易，信用保障	49

第3章 优化商品——货好才是硬道理

3.1 商品5大进货渠道	53
3.1.1 批发市场，低价进货	53
3.1.2 阿里巴巴，优惠平台	54

3.1.3	网络代销, 轻松赚钱	56
3.1.4	搜索引擎, 方便查询	57
3.1.5	清仓商品, 低价优势	59
3.2	成功进货, 技巧须知	59
3.2.1	进货技巧之利润最大	60
3.2.2	进货技巧之防骗技巧	61
3.2.3	进货技巧之找准批发市场	61
3.2.4	进货技巧之批发规则	62
3.2.5	进货技巧之厂家货源	63
3.3	发布商品, 基础设置	63
3.3.1	添加商品, 新品上架	63
3.3.2	淘宝搬家, 双管齐下	68
3.3.3	分类商品, 风格多样	70
3.4	打造爆款, 增加销量	73

第4章 店铺装修——漂亮店铺吸引人

4.1	微店运营, 突出优化	77
4.2	装修预备, 确定走向	78
4.2.1	经营类型, 明确特色	79
4.2.2	手机素材, 增色添彩	79
4.3	店铺装修, 画风鲜明	80
4.3.1	微店风格, 全店一致	80
4.3.2	店铺色调, 视觉效应	81
4.4	装修店铺, 细节到位	84
4.4.1	装修店铺——微店店名要个性	84
4.4.2	装修店铺——店铺图标要新颖	87
4.4.3	装修店铺——店铺公告要贴心	89
4.4.4	装修店铺——微店店招要设计	90

4.4.5 细节设置——开通货到付款	93
4.4.6 细节设置——七天无理由退换货	95
4.4.7 细节设置——修改注册信息	97

第5章 店铺客服——沟通与服务技巧

5.1 沟通技巧——提高成交概率	101
5.1.1 把握原则，打造沟通横梁	101
5.1.2 沟通流程——去除沟通障碍	102
5.1.3 具体技巧，店主的八面玲珑	103
5.2 销售前期，了解买家是首要任务	105
5.2.1 初步了解买家的类型和应用	106
5.2.2 对症沟通，洞悉买家心理	108
5.2.3 深入交流，了解买家的真实需求	110
5.3 去除疑惑，让买家信任	112
5.3.1 机智应对，顾客询问回复	113
5.3.2 巧妙介绍，从正反两面进行	115
5.3.3 仔细分析买家常见顾虑	115
5.3.4 建立信任，消除客户顾虑	117
5.4 关键手段激发购买欲望	119
5.4.1 调节氛围，感染顾客	119
5.4.2 赞美顾客，产生好感	119
5.4.3 价格拆分，降低难度	120
5.4.4 名人效应，刺激消费	121
5.5.5 迎合顾客，换位思考	121

第6章 物流配送，省钱省心

6.1 发货方式，任意选择	125
---------------------	-----

6.1.1	快递公司——常用方式	125
6.1.2	中国邮政，配送最广	128
6.1.3	物流托运，大量发货	129
6.1.4	无须物流，当面交易	130
6.2	微店发货，管理得当	131
6.2.1	发货方式，因地制宜	131
6.2.2	发货技巧，降低成本	132
6.2.3	快递砍价，争取优惠	133
6.2.4	发货流程，掌握实战	134
6.3	商品包装，扎实到位	135
6.3.1	包装形式，个头来定	135
6.3.2	打包流程，步骤清晰	137
6.3.3	包装技巧，领悟经验	137
6.3.4	注意事项，得好印象	138
6.4	不同商品的打包技巧	138
6.4.1	打包技巧——化妆品类	138
6.4.2	打包技巧——首饰类	139
6.4.3	打包技巧——数码类	140
6.4.4	打包技巧——鞋帽、箱包类	140
6.4.5	打包技巧——玻璃器皿类	141
6.4.6	打包技巧——食品类	142

第7章 尽心尽力——贴心的售后服务

7.1	完善售后，前后如一	145
7.1.1	售后服务，作用突出	145
7.1.2	树立意识，了解售后	146
7.1.3	具体工作，面面俱到	147
7.1.4	服务要点，跟进售后	148

7.2	新老顾客，一视同仁	149
7.2.1	留住老顾客，保证回头客	149
7.2.2	发展新顾客，扩大客户源	150
7.3	顾客投诉，坦然面对	150
7.3.1	投诉影响，辩证看待	151
7.3.2	投诉原因，理性分析	151
7.3.3	处理投诉，分5步走	152
7.3.4	解决投诉，6个窍门	153
7.4	店铺中差评，谨慎处理	154
7.4.1	处理中差评，6大要点	154
7.4.2	应对中差评，5种技巧	155
7.4.3	避免中差评，未雨先绸缪	156
7.4.4	抵制职业差评师，卖家应正当维权	156

第8章 打折促销活动——赢来顾客和销量

8.1	促销要点，吸引顾客	161
8.1.1	掌握促销时机，做好充分准备	161
8.1.2	促销商品，针对性选择	166
8.1.3	促销管理，微店一键设置	166
8.1.4	掌握促销原则，把握其中的规律	168
8.1.5	促销雷区，谨慎避免	169
8.2	促销类型，方式多多	170
8.2.1	打折加赠品	171
8.2.2	1元秒杀	171
8.2.3	错觉折价	172
8.2.4	阶梯价格	172
8.2.5	限时促销	172
8.2.6	临界价格	173

8.3	赠品促销, 让利又获利	173
8.3.1	即买即赠, 销量增倍	174
8.3.2	多买多赠, 激发购买欲	175
8.3.3	积分赠送, 稳定顾客	175
8.3.4	抽奖促销, 迎合消费心理	176
8.4	包邮促销, 推进成交	177
8.4.1	普通版包邮, 常见方式	177
8.4.2	满额包邮, 刺激消费	178
8.4.3	少付费包邮, 从中获利	178
8.4.4	顺丰包邮, 品质保证	179
8.5	新颖促销, 多样销售	180
8.5.1	主题促销, 顺理成章	180
8.5.2	拍卖促销, 增加印象	181
8.5.3	团购促销, 超级划算	182

第9章 店铺推广, 微赢天下

9.1	优化商品, 吸引顾客	185
9.1.1	优化品类和图片, 增加点击率	185
9.1.2	争上热搜, 提升排名率	186
9.1.3	优化秘诀, 数据分析	188
9.1.4	商品折扣, 赢得关注	189
9.2	商品营销, 微信助力	191
9.2.1	势不可挡, 优势多多	191
9.2.2	时髦软件, 营销的特点	192
9.2.3	微信营销, 目的明确	193
9.3	微店推广, 借助微信	193
9.3.1	漂流瓶, 千里相会	193
9.3.2	附近的人, 近距离推广	196

9.3.3	扫一扫, 快捷关注	197
9.3.4	信息推送, 详细精确	198
9.3.5	摇一摇, 陌生推广	200
9.3.6	群发助手, 批量推广	201
9.3.7	群聊, 集思广益	203
9.4	朋友圈, 人多力量大	204
9.4.1	分享流程	205
9.4.2	分享方式	206
9.5	社交平台, 多方位推广	209
9.5.1	QQ 推广, 庞大群体	209
9.5.2	微博推广, 热门渠道	214
9.5.3	贴吧推广, 精准定位	215

第 10 章 营销技巧——读懂热卖秘诀

10.1	深入探索, 营销布局	219
10.1.1	企业营销, 3 大布局	219
10.1.2	去哪儿网, 营销案例	220
10.1.3	成功微店, 举例剖析	224
10.2	透彻分析, 营销策略	225
10.2.1	自我分析, 自身入手	225
10.2.2	前期准备, 完善微店	226
10.2.3	实战营销, 注意要点	228
10.2.4	增加粉丝, 赢得关注	229
10.2.5	避免雷区, 谨慎营销	230
10.3	微店运营, 掌握技巧	230
10.3.1	搜索商品, 提升排名	230
10.3.2	互动营销, 留住客户	234
10.3.3	朋友圈营销, 以一传百	236

10.3.4 价值营销, 打造形象	237
10.3.5 潜在客户, 激发促成	240
10.3.6 针对客户痛点, 对症下药	241

第 11 章 壮大粉丝, 赢得关注涨销量

11.1 社交网络, 积累海量粉丝	245
11.1.1 粉丝营销, 建立群组	245
11.1.2 微信关系链, 把握人脉	245
11.1.3 QQ 粉丝, 获得人气	248
11.1.4 微博粉丝, 不愁流量	250
11.2 塑造形象, 争取目标粉丝	254
11.2.1 准确定位, 打造特色	254
11.2.2 用户需求, 因地制宜	257
11.2.3 内容为王, 用心宣传	259
11.3 热情互动, 获得粉丝信任	260
11.3.1 微信互动, 快速涨粉	261
11.3.2 微博互动, 留住粉丝	263

第 12 章 成功案例——学习运营实战

12.1 维也纳酒店, 服务于 1 500 万会员	269
12.2 印美图小店, 100 万销量 6 天完成	270
12.3 海底捞火锅, 100 万的日预订量	271
12.4 星巴克咖啡, 微信粉丝超过 40 万	272
12.5 万达影院, 8 000 张电影票一日售完	274
12.6 “哈爸微店”, 3 万日销量	275
12.7 华为荣耀 3X, 30 万人预约抢购	276
12.8 南方航空, 3 个月累积 20 万粉丝	277

12.9 易迅微信支付, 3 万订单只用半个月	278
12.10 天虹, 8 000 人次日接待量	279
12.11 天猫, 132 亿元日销量	280
12.12 唯品会, 结合最年轻力量	281

第1章

微店开张——

手机就是商铺



学前提示

随着移动互联网的发展、智能手机的普及，以及人们花越来越多的时间在手机上，手机终端也可以开店了，称为微店，它是区别于传统电子商务的、崭新的电商模式。微店在帮助人们实现手机创业梦想的同时，也更加方便人们的生活。



要点提示

- 开店第一步，选择合适的微店平台
- 开店第二步，选择热卖的商品种类
- 开店第三步，手机开微店首战