



微信营销108招

用微信做自我营销
打造超级人脉和钱脉

肖森舟 李鲆◎著



人民日报出版社

微信营销108招

用微信做自我营销
打造超级人脉和钱脉

肖森舟 李鲟◎著



人民日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微信营销 108 招 / 肖森舟, 李鲚著. — 北京: 人民日报出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-5115-2971-8

I. ①微… II. ①肖… ②李… III. ①网络营销
IV. ① F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 004832 号

书 名: 微信营销 108 招
作 者: 肖森舟 李 鲚

出版人: 董 伟
责任编辑: 程文静 郭晓飞
封面设计: 金 刚

出版发行: **人民日报出版社**

社 址: 北京金台西路 2 号

邮政编码: 100733

发行热线: (010) 65369527 65369512 65369509 65369510

邮购热线: (010) 65369530

编辑热线: (010) 65363524

网 址: www.peopledaily.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京鑫瑞兴印刷有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32

字 数: 160 千字

印 张: 7.25

印 次: 2015 年 4 月 第 1 版 2015 年 4 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5115-2971-8

定 价: 45.00 元

关于肖森舟

肖森舟，微信红人，微信大咖，自媒体红人、优米网红人，淘宝网十大网商、北京大学总裁班授课讲师、厦门商务局专家库专家。

大事记

1999年—2001年在山东省威海市武警部队服兵役，2001当兵退伍后进入福建省德化县国税局（政府机关）工作。

2006年3月18日开始兼职做淘宝，头一个提出以真实名字做品牌，以自己名字“森舟”命名品牌“森舟茶叶”，目前是淘宝网铁观音类目唯一金冠店，也是福建省第一家金冠店，2009年网络最受欢迎品牌50强，2012年厦门市最具影响力品牌，拥有超百万记录口碑好评。

2006年9月9日马云第一次接见，获得中国十大网商提名奖，2008年淘宝网十大网商，2011年11月14号作为退伍兵的唯一网商代表进入人民大会堂给20多位将军做演讲，创业故事被载入《淘宝上皇冠店铺》、《走出军营的老兵》系列丛书。

2013年5月9日接受马云第二次接见。

2013年10月28日马云第三次接见。

2014年5月20日受王利芬邀请到优米网录制节目，“用微信打造人脉独孤九剑”，是优米网在线点播微信类NO.1，优米旗下在线分享优优说：微商创业分享NO.1。

作 品：《微信营销 108 招》，自媒体众筹出书第一人

社 群：“森舟梦想汇”发起创造者

出生日期：1981 年 9 月 13 日

英文姓名：Eason Chan

血 型：O 型

星 座：处女座

身 高：1.77 米

体 重：77 公斤

籍 贯：福建省安溪县

别 名：网络版陈奕迅、微信陈奕迅、电商 E 神

爱好运动：旅游、台球

爱好书籍：《这还是马云》

喜欢明星：马云、李连杰

喜欢歌手：陈奕迅

喜欢颜色：红色

学 历：中专未毕业。淘宝大学 MBA12 期、20 期毕业生

语言能力：国语、闽南语

最主要职位：微信自我营销第一人

- 序 别以为你会玩微信 / 1
- 第 1 招 利用一切载体做营销 / 3
- 第 2 招 用昵称精准抵达 / 5
- 第 3 招 头像决定你的交往 / 7
- 第 4 招 用 QQ 号或手机号做微信号 / 9
- 第 5 招 个性签名传递更多信息 / 11
- 第 6 招 个性定制相册封面 / 12
- 第 7 招 所在位置变身营销载体 / 14
- 第 8 招 添加朋友，先做自我介绍 / 17
- 第 9 招 把二维码设为手机桌面 / 20
- 第 10 招 导入 QQ 和手机好友 / 23
- 第 11 招 多人聚会，雷达加好友 / 25
- 第 12 招 为新朋友设置备注信息 / 28
- 第 13 招 设置朋友圈权限 / 31
- 第 14 招 重要好友，设为星标好友 / 34
- 第 15 招 更重要好友，聊天置顶 / 37
- 第 16 招 设置聊天背景，打败脸盲症 / 39

- 第 17 招 让对方记住你的大杀器 / 42
- 第 18 招 善用“我的收藏” / 45
- 第 19 招 对话内容以一屏为上限 / 49
- 第 20 招 使用群发助手功能 / 51
- 第 21 招 可以群发广告，不要群发鸡汤 / 54
- 第 22 招 发朋友圈最好图文并茂 / 55
- 第 23 招 朋友圈文字也有标准格式 / 56
- 第 24 招 朋友圈内容不宜过长 / 58
- 第 25 招 巧用评论功能，传递更多信息 / 60
- 第 26 招 少发硬广，多发软文 / 62
- 第 27 招 产品体验是最有效的软文 / 63
- 第 28 招 用讲故事的方法发广告 / 64
- 第 29 招 抓住受众的四大需求 / 65
- 第 30 招 明确你自己的标签 / 67
- 第 31 招 重复！重复！再重复！ / 69
- 第 32 招 创新！创新！再创新！ / 71
- 第 33 招 公众号内容也要适合手机阅读 / 72
- 第 34 招 像做广告文案一样做公众号标题 / 74
- 第 35 招 做公众号标题的 13 个技巧 / 76
- 第 36 招 文案的本质是诱惑和承诺 / 79
- 第 37 招 善于结合热点 / 81
- 第 38 招 注重 SEO 友好性 / 82
- 第 39 招 中文更方便搜索 / 84
- 第 40 招 搭配图片更抢眼 / 86
- 第 41 招 用小标题提纲挈领 / 88

- 第 42 招 使用最简单的并列结构 / 89
- 第 43 招 开门见山，重点前置 / 90
- 第 44 招 多分行，用短句 / 91
- 第 45 招 提供实用价值 / 92
- 第 46 招 从“你”出发，而非从“我”出发 / 94
- 第 47 招 用利他心态玩微信 / 95
- 第 48 招 公众号编撰的 13 个技巧 / 97
- 第 49 招 建立微信营销矩阵 / 99
- 第 50 招 一技在手交换资源 / 101
- 第 51 招 让自己成为专家 / 103
- 第 52 招 出版与微信相得益彰 / 105
- 第 53 招 知名度是最重要的 / 107
- 第 54 招 会叫的人才有机会 / 108
- 第 55 招 多跟陌生人打交道 / 110
- 第 56 招 结交比你更成功的人 / 112
- 第 57 招 打造你的优质人脉 / 114
- 第 58 招 主动才会被发现 / 116
- 第 59 招 多跟名人合影 / 118
- 第 60 招 用美图秀秀给照片加上说明 / 119
- 第 61 招 慎用语音聊天 / 120
- 第 62 招 用快捷服务编辑短语 / 122
- 第 63 招 用最快的速度抢占脑海 / 123
- 第 64 招 为你的名字打工 / 124
- 第 65 招 我们只记住我们记住的 / 126
- 第 66 招 在细分领域成为第一 / 128

- 第 67 招 用一到六个点支持你的创意 / 130
- 第 68 招 引爆你的朋友圈 / 131
- 第 69 招 每件事都要打上自己的烙印 / 132
- 第 70 招 保持正能量 / 134
- 第 71 招 设置门槛，身价才更高 / 135
- 第 72 招 建立信任比满足需要更重要 / 137
- 第 73 招 善用免费思维 / 138
- 第 74 招 寻找高价值信任背书 / 139
- 第 75 招 利用好优质人脉 / 140
- 第 76 招 让朋友连接到朋友 / 142
- 第 77 招 利用微信做众筹 / 144
- 第 78 招 众筹有无限可能性 / 146
- 第 79 招 微信众筹的 10 个关键词 / 148
- 第 80 招 不要只点赞，要多评论 / 150
- 第 81 招 要真正了解一个人，看完他的朋友圈 / 151
- 第 82 招 别人对你的态度是你塑造出来的 / 152
- 第 83 招 反弹琵琶，更抓眼球 / 153
- 第 84 招 选好产品是基础 / 155
- 第 85 招 做好服务是保障 / 156
- 第 86 招 最重要的是把自己推销出去 / 157
- 第 87 招 倡导一种生活方式 / 159
- 第 88 招 做好产品，口口相传 / 160
- 第 89 招 充分发掘老用户的潜力 / 161
- 第 90 招 得女人者得天下 / 163
- 第 91 招 暴利少销也是方向 / 165



- 第 92 招 用高大上的群吸引高大上的粉 / 167
- 第 93 招 双微营销：从微博到微信 / 169
- 第 94 招 微信与微博的差异化定位 / 170
- 第 95 招 从微信到现实的全网布局 / 172
- 第 96 招 在合适时间段发布内容 / 174
- 第 97 招 让微信照亮现实 / 176
- 第 98 招 要娱乐化，要精准化 / 177
- 第 99 招 大量吸粉，更要精准吸粉 / 179
- 第 100 招 入微信群后，遍加群内好友 / 180
- 第 101 招 让红包飞起来 / 181
- 第 102 招 不要贪恋免费的午餐 / 183
- 第 103 招 让受众帮你传播 / 185
- 第 104 招 大家一起刮刮奖 / 187
- 第 105 招 竞争对手是最好的老师 / 188
- 第 106 招 马太效应无处不在 / 189
- 第 107 招 营销不成功，有四个原因 / 191
- 第 108 招 持之以恒，乐在其中，必有所获 / 193

跋 微信，还可以这样玩 / 194

附录 1 “梦想总是要有的，万一实现了呢” / 198

附录 2 辞掉公职网上卖茶逾 2000 万

安溪农民肖森舟做电商获马云点赞 / 202

附录 3 “森舟梦想汇”图书众筹成员名单（部分） / 206

序 别以为你会玩微信

肖森舟 李钊

微信是什么？

它是聊天的工具；它是熟人间便捷沟通的手段，而且还很省钱；它也可以用来娱乐，打飞机、神经猫，使许多人乐此不疲。

还有呢？微信还可以用来做什么？

还可以用来做营销，可以用来卖货，可以用来管理人脉，可以用来拓展资源，可以用来做众筹——你手里的这本书，《微信营销 108 招》，就是一本通过众筹出版的书。这本书还没有出版，就已经通过微信众筹到出版资金了。截止到 2015 年 1 月 22 日，已众筹到 128 万。

这本书并不只是众筹出版这么简单。众筹的参与者，因为这本书走到一起，大家互相交换资源，寻找合作机会，已经在一起做了十多单生意，最大的金额超过一亿美元。

微信实在是生活、工作两相宜的。

你可能已经玩了很长时间微信了，但是，你真的会玩微信吗？你知道怎样用微信打败脸盲症吗？知道怎样在朋友圈卖货吗？知道怎样用微信做自我营销吗？知道怎样迅速增长粉丝吗？知道怎样用微信做众筹吗？甚至，说得基础一点，你知道怎样设置头像、昵称，才有利于营销吗？

别以为你会玩微信。你只是手机里安装了一个叫微信的软件罢了，微信 90% 的功能你都没有开发出来。而且，你关于微信的一切经验，可能都是错的。

如果你只是把微信当成一个社交工具，这本书对你也是有用的。它关注微小的细节，让一个完全不懂微信的人也可以迅速上手，成为微信达人。一些很酷很炫的小技巧，可以让你赢得好友的膜拜。

如果你有更进一步的追求，想用微信打造你的超级人脉和钱脉，想把微信作为推进事业发展的工具，这本书就更有价值了。它不堆砌案例，而是用最简洁的语言来总结规律、传达技术。用最短的时间看完这本书，可以得到最大的收获。

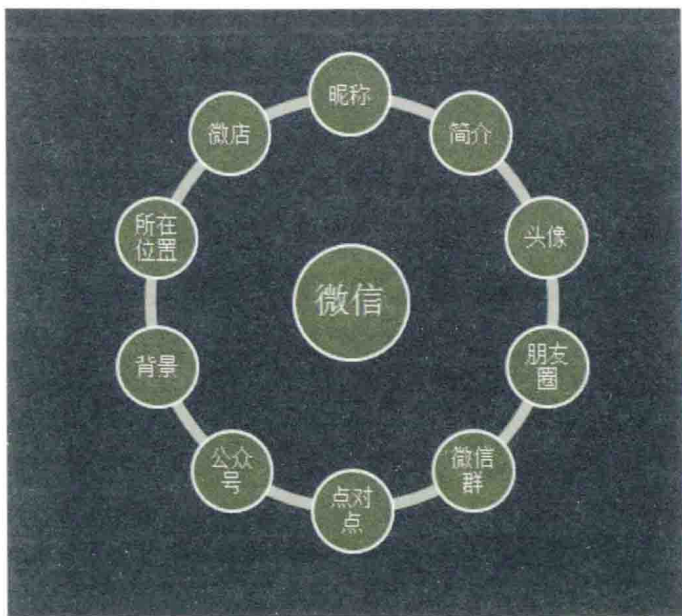
当然，微信营销的招数，并不限于这 108 招。读者可以关注本书两位作者的微信号，随时了解相关信息。肖森舟的微信号是 83097，李钺的微信号是 276527980。

第1招

利用一切载体做营销

说到微信营销，大家通常都会想到微信公众号、朋友圈和微店。这的确是微信营销的重要载体，但并不是全部。

微信营销可以利用的载体还有很多，所有能被人看到的地方都是营销的载体。昵称、简介、头像、背景、所在位置等，都可以用来做营销。



昵称和头像很容易被忽视，但它们的重要性是不言而喻的。我们通过微信与人互动，最早接触到的肯定是昵称和头像。你可

以一言不发，只是去朋友圈点个赞，你的昵称和头像也会显示出来，这也都是营销。可以不关注对方的公众号，可以不看对方的朋友圈，但只要还有沟通和互动——点对点聊天或群聊，就肯定能看到昵称和头像。甚至可以这样认为，昵称和头像在营销上的重要性超过了公众号和朋友圈，而昵称由于是文字，可以传递更多信息，比头像更重要，可谓微信营销的第一载体。

个人简介、朋友圈背景、所在位置，也是重要的、容易被忽视的营销载体。我们将在本书接下来的章节里，详细向读者介绍。

点对点的聊天能更精准地传递信息，但耗费时间精力较大，而且只能偶尔为之，否则会让目标客户感觉受到了骚扰；群聊可以用较少的时间、精力抵达多位受众，在目标受众群，保持一定的发声频率，有助于自我营销。在微信群里发红包，或者点对点定向发红包，也是能引发受众积极参与的营销手法。

同时，微信营销不要只局限于微信，还应该与其他营销手段、渠道如微博、淘宝、天猫、线下活动、实体店等打通，互相引流、互相补充、互相促进，从而形成立体的营销网络。

第2招

用昵称精准抵达

昵称是微信营销的第一载体。

许多人会用各种所谓的个性昵称，比如，蓝色的忧郁、奔马、波、冰芽、草根村姑、策马奔腾……从营销的角度来说，这都是错误的。

你是谁？你是做什么的？这是昵称需要回答的问题。让受众看了你的昵称，就能明白这些，从而减少沟通成本，这是一个合格昵称的标准。

起昵称的诀窍是植入关键词。把与你有关的最重要的关键词嵌进去。你的名字、你的职业、你的公司、甚至你的产品、你所在的地方，都可以是关键词。

肖森舟👍 电商陈奕迅·北大讲师、书医吴庆、创造丰盛·上海·姜笑、袁洪树@艺术电商、51国际-商标注册👍 赖文彬，这些都算是比较有效的昵称。

李鲟的微信昵称是“李鲟·出版培训·定制出版”，这个昵称就是一个精准的信息抵达。经常有这样的情况发生，李鲟在某个群里聊几句天，就会有人过来咨询出版业务。

你的昵称，就是你最直接、最有效的广告载体。

还要给一个建议，最好把自己的名字放在昵称的最前面。因为通常来说，受众能关注的极限只有八个字，如果你把名字放

在最后面，就不太容易被发现。

但昵称的长度不必限于八个字。你的昵称可以长一些，以便把你的关键词放进去。

你甚至可以在昵称里放上你的电话号码，方便别人联系你。

当然，在你的名气还没有建立起来时，把你的符号或是公司名加在前面，也是可以的。

有人会有事没事就改个昵称玩儿，这是极度错误的。干吗要给人际交往增加障碍呢？

还有人会习惯用英文做昵称。但除非是特定的圈子，否则用全英文做昵称也是要不得的。如果你一定要用英文，可以在中文后面加英文。

这本书的读者，或者说微信的使用者，基本都是中国人。绝大多数中国人对中文的熟悉程度超过对英文的熟悉程度。使用中文，才方便别人记忆和查找。

第3招

头像决定你的交往

很多人都会用风景、花草、漫画、自己家的小孩或宠物等做头像，但是从营销的角度来看，这样的头像都是完全无效的。因为它很难把你与其他人区别开来，很难加深受众对你的印象，更别说信任度了。

下图为李鲜某条朋友圈的点赞截图。只看头像，许多人显然是无法辨识出来的。

