

日进3万3

10年前你错过了淘宝，
今天还要错过微店吗？

零成本，零费用，零门槛，
玩玩手机，轻松开微店！

微店

这样开才赚钱

哈爸/著



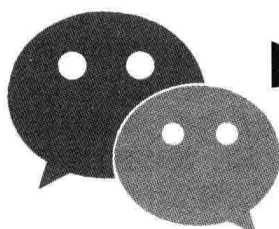
杜子建
网络营销专家

王珂
口袋购物创始人、CEO

专文推荐



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



日进3万3

微店
这样开才赚钱

哈 爸 / 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

10年前你错过了淘宝,今天还要与微店擦肩而过吗?微店零成本、零费用、零门槛,甚至无须进货、发货,你还不心动?微店平台如雨后春笋,微信小店来势汹汹,你还在等什么?机会永远留给时刻准备、迅速行动的人,后知后觉、行动迟缓的人只能看着别人赚钱!微店达人哈爸通过微店卖绘本童书日进3万3,在这本书中他把自己的经验和技巧倾囊相授,真心希望能够帮助到广大读者。

本书分为三篇:入门篇、技巧篇、案例篇。其中,入门篇教你如何从无到有开一家自己的微店,包括去哪儿开微店、微店注册及基本设置、在微店上卖什么、在微店添加并推广商品、在微店购物的流程、订单管理及售后服务;技巧篇教你开好微店的核心技巧,包括开微店要有信任你的粉丝、有个人品牌才会有粉丝、获得粉丝的秘诀、用笨办法获取第一批目标粉丝、用心与粉丝互动;案例篇教你赚钱的微店是怎么做的,包括哈爸卖绘本童书、全职妈妈做代购、大学生卖牛奶、退伍军人卖水果四个经典案例。

本书适合大学生(特别是应届毕业生)、办公室白领、全职妈妈、待业青年等一切略懂网络、有时间、想创业的人阅读和使用。

图书在版编目(CIP)数据

日进3万3:微店这样开才赚钱/哈爸著.

—北京:机械工业出版社,2014.6(2014.8重印)

ISBN 978-7-111-47111-0

I. ①日… II. ①哈… III. ①电子商务—商业经营

—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第133079号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:侯振锋 责任编辑:侯振锋 解文涛

责任校对:舒莹 责任印制:李洋

北京市四季青双青印刷厂印刷

2014年8月第1版·第3次印刷

170mm×230mm·13.5印张·1插页·158千字

标准书号:ISBN 978-7-111-47111-0

定价:39.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010) 68326294

机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010) 88379649

机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版



网络营销专家 杜子建

微商，诞生于2009年，兴起于2013年，其鼎盛时期毫无疑问会从2014年开始，甚至延续10年乃至20年。在微博、微信等平台尚未正式启动微店之前，所有自发出现的微商都是新商业主义的实验者，本书作者就是中国新微商实验佼佼者之一。

“哈爸”（本书作者）之所以成功，源于他对自媒体有着超乎寻常的嗅觉和理解，因为一切新模式的实验者要么具有天分要么勇气惊人，他们对新鲜事物的好奇和敏感并非来自于前人的经验和专业经营的积累，在毫无先验的环境里创造财富价值一定都来自天生敏锐的行动者。正是哈爸的努力让所有后来者获得了一些操作上的指导，他用简短的语言明确地告诉我们，微商的经营核心就是“从内容到用户到关系到成交”。如此凝练的一句话，其实是哈爸用长达一年的体验并形成数万文字，一针一线把操作手法教给我们的。这一点实在难能可贵，因为在微信里发财的人不少，但是愿意把看家本领分享出来的不多。

微商时代正在迈向爆发的前夜。微博小店启动，微信小店也启动，这两个平台的同步发力必将造就更多的微商。它们将催生更多的家庭型创业者、学生型创业者、失业型创业者。基于这种商业的低成本运作，很多人都会因为这样一本书而实现本无希望的创业梦想。

微商，将会让创业变得简单！感谢哈爸！



口袋购物创始人、CEO 王珂

认识哈爸是在微店上线的第二个月，后台显示其日交易额为 3.3 万元，并且是纯靠卖书起来的微店商。

一个“经商经验不足，连淘宝店都不会开”的文化人，“没有花一分钱推广费”，做到了日进 3 万 3，这件事让哈爸自己都觉得不可思议！与哈爸聊过后，更加感受到他的热情、执著、认真。哈爸的文字通俗易懂，读起来就像开个微店一样简单！哈爸的“干货”也很接地气，配合自身鲜活的案例，可以让新手少走很多弯路！

我的好友看过本书手稿后对我说：“其实我早就开了自己的微店。看完哈爸这本书后，我又马上开了个公众号，打算好好打理一番我的微店——说不定哪天，我也能日进 N 万呢！”

随着移动互联网的发展，萌发了各种社交圈和分享互动。网络大载体已从 PC 转到了手机，商家争相占据人们手机屏幕的同时，越来越多的人看准了手机购物这个领域。微店软件率先应用熟人经济理念，实现手机无门槛开店，配合担保交易建立诚信体系。哈爸的书详细剖析了微店开店的实战案例，指导如何享受微店创业政策（零费用等政策），适合电商经验不多、懂点儿网络、有时间、想创业的普通大众阅读。

我们必须承认，移动互联网时代的到来，让每个普通人打造“个人品牌”成为可能。在移动互联网时代，电商的玩法变了，你还没跟上吗？如果你也想抓住手机电商潮流赚到一桶金的话，本书能让你找到想要的答案。希望本书能够助你一臂之力，做自己的老板！



i 黑马记者、分析师 陆海天

哈爸叫余春林，是我们黑马会数万创业者中的普通一员，但是最近半年却令人印象深刻。我认识哈爸是去年的事情，那时候哈爸很迷茫。他和太太（哼妈）有一份很稳定的工作，利用业余时间做了微信公众号，传播儿童绘本，因为风格鲜明，内容分享质量高，而迅速聚集了几万粉丝。这个时候哈爸疑惑了，他找到我，询问他是否应该放下眼前的工作全力去经营这个微信公众号，另外他也希望寻求报道。

作为一个专门报道创业公司的记者，每天面对的创业公司数以百计，我无法给他承诺，但是又不忍心拒绝和伤害一个如此热情的创业者，于是就对他说了“等你有了流水，找到商业模式，我就报道你”。哈爸很诚恳地说了谢谢，就断了音讯。对我而言，这可能就是一个普通的创业发烧友罢了，我的冷漠与拒绝说不定能够拯救他的家庭和生活。

如此过去了半年，就在我几乎忘掉他的名字的时候，哈爸找到我说他已经搞定盈利的问题了。他通过不断地摸索和尝试，通过微店成功地向自己的粉丝销售产品，日流水达到上万元。我当时吃惊得不得了，于是就询问他怎么看自己的成功。哈爸向我讲述了自己的商业模式，讲述了产品对自己人生的改变。出于对哈爸的认可，不久我写了一篇关于哈爸的文章，很快这篇文章就发了出来，在业界产生了不小的影响。人们开始关注这个创业者，甚至有风险投资者也开始关注哈

爸……

前段时间哈爸找我，对我说声感谢，感谢我对他的报道和帮助，而我在心里却很感谢他。至少他让我相信，一个人通过坚持，站在产业的风口，善用身边的资源，是可以取得成功的。看过手稿后，我更坚信这一点。我相信哈爸的这些知识都在读者拿在手中的这本书里。在这个因为移动互联网迅速变革的时代，微信作为一个超级平台毫无疑问对我们的生活产生了深远的影响。如果说微信公众号为我们聚集和发展个人影响力提供了舞台的话，那么微店平台则给了我们变现个人影响力和知识的舞台。谢谢哈爸用实践求证了这些知识，验证了这些模式。我也希望各位能够认真地读一读这本书，从中找到机遇。



微店时代来了

我父母问我最近在忙什么，我说在写书。儿子写书会让他们觉得自豪，但如果我说在写一本有关微店、做生意的书，他们会觉得我“不务正业”。在他们眼里，我哥哥是生意人，我是“文化人”。“文化人”的我，竟然堂而皇之地写书教人怎么卖东西！我自己也完全没想到我会写这么一本书，因为我完全没有经商头脑，对科技一窍不通。

我哥哥从小就会贩卖冰棒、西瓜，但他不会带我玩，带我玩我也不会去，我情愿在家看书。长大了，他现在是一个公司的老板，销售仪器仪表，且在厦门已做到数一数二。我在重庆，就算我失业，他也不会拉我入伙。后来，他的小舅子跑到重庆开了一个卖仪器仪表的公司。

我妻子（哼妈）写过一篇文章，其中提到我（哈爸）：“摆事实竟能把自己摆得找不到北；讲道理总能掉进哼妈的逻辑陷阱；听讲电影情节，超过四个人物穿插一准晕菜……还没有小小哈时，哈爸对儿子的愿望是‘希望脑子不要像我’。哈爸笨得挺自觉。”不过她在文章里安慰了我一下，说：“但哼妈知道，哈爸不是笨，只是不那么精

明而已。”

然而，当机械工业出版社的编辑侯振锋老师邀请我来写这样一本书时，我几乎是二话没说就答应了。他之所以找到我，是因为我于2014年2月28日在创业家的i黑马网站上发表过一篇文章——《草根创业者：我是怎么凭借公众号销货做到日入3.3万》。在2月24日，我在微店里卖绘本童书一天卖出了33 152.5元，而这距离我开通微店甚至都不到一个月。

我之所以这么快地答应写这本书，是我意识到微店时代来了。其实在侯振锋老师找我之前，就有许多人，包括全职妈妈、大学生、白领、公务员、幼儿园和小学老师等，向我“请教”怎么做微店的事情。只是我身处其中，没有跳出来看，自己身处一个大趋势之中而惘然不知，直到侯振锋老师这个“局外人”提醒我。

是的，微店时代来了：因为像我这样一个完全没有经商头脑，连淘宝店都不会开的人，都能轻易地开微店而且能把微店做得还不错，因为有那么多人问过我微店的问题，因为智能终端与人的连接那么紧密……

但真正要开始写这本书时，我又屡次想放弃。因为我对自己的定位不是教人做生意，而是让更多的人关注阅读、关注孩子、关注家庭。我希望自己在儿童阅读、婚姻家庭方面有更多的学习和积累，而不要跑到岔路上浪费时间。

我妻子也一直支持我专注在自己的定位上，但却鼓励我写好这本书。她觉得这是很值得玩味的事情。她说我能把生意做得小有起色，不是因为我多会做生意，真不是，而是因为我的专业和真性情。这有什么好值得玩味的呢？她跟我讲了大半天，我还是没有明白，人笨，没办法。我就让她写。她是这么写的：

“哈爸的微店店铺其实不大，甚至还有点小，总共也就那么几十种商品。看着哈爸每天忙得或者不亦乐乎，或者焦头烂额，哼妈觉得这真是一件很有趣的事情。怎么会这样？因为哈爸背后有几万的关注者。这里面，有人跟哈爸建立了友谊。朋友嘛，总想支持一下。怎么支持，那就到店里捧个场吧，所以哈爸的店铺里至今都会不时收到一些赞助款项。然而，更多的人则是因为信赖哈爸在亲子阅读方面的专业，而更愿意选择哈爸精选放在店铺里的绘本，时不时会遇到一个单就上千元。”

这样我就稍微明白了。哼妈的意思应该是说：这本书的出版会让更多人知道我在儿童阅读领域有一批相信我专业和人品的关注者，如此我才能做好微店。所以，我希望这本书能为我赢得的不是“微店高手”等诸如此类的赞誉，而是能让更多人知道我是“经典绘本”的创始人，是一个儿童阅读的推广人，是一个关注家庭的人。

而要做好微店，我认为微店主就要成为在某个领域有关注者的专业人士。这也是我写这本书的主旨。如果说做淘宝，还有淘宝达人、淘宝高手、淘宝专家、淘宝讲师的话，那么做微店是不存在这些的。你需要有关注者，而且你得让你的关注者信任你，且依赖你在某个领域的专业。

也就是说，微店主要有个人的品牌。如果你还没有个人品牌，那就赶紧专注在自己的特长、兴趣上，不断学习精进，同时通过社交媒体把自己和自己的所学分享出去，借此帮助别人，也让别人来关注你。如果你有了个人品牌，就根本不需要担心做不好微店了。我使用的口袋购物的微店是如此简单，连我这个“技术白痴”都可以轻易上手。但不管你使用哪个微店平台，我认为你都需要有自己的个人品牌。

当然，我写微店的书还有很重要的一点，是因为我的关注者中有

很多人，包括全职妈妈、大学生、幼儿园和小学老师、白领、小企业主等，问过我怎么开微店的事情。如果能够尽我之力帮助我的关注者，我也是非常乐意的。

尤其是对全职妈妈，我对这个人群有特别的“负担”，因为在中国做全职妈妈，不像在美国、日本那样受人尊重，反而会遭到亲朋好友的不解甚至指责。她们因为爱孩子、爱丈夫、爱家庭，情愿忍受这些指责，这是更让人尊重的。正如我尊重我妻子做全职妈妈一样，她西南政法大学毕业，在《南方周末》、《新世纪》周刊、《商界》杂志、《校长》杂志都是非常优秀的员工，在离职之前还做到了公司高管。

我和妻子都不会觉得暂时放下工作来全心陪伴还小的孩子会是一种牺牲或付出，我们由衷地感到陪伴孩子的快乐，觉得这是我们在尽父母的责任。当然，我们并不富裕，我和妻子都来自农村，和很多80后一样，都需要努力才能养家糊口。如果全职妈妈能够做好微店，她就不用再担心做全职妈妈后的经济问题了。

我希望在微店时代来临之际，这本书能够帮助全职妈妈和所有对微店感兴趣的人，帮助他们做好准备、开好微店。



推荐序一

推荐序二

推荐序三

前言 微店时代来了

入门篇

怎么开一家赚钱的微店

第一章 去哪儿开微店 / 2

- 一、口袋通 / 3
- 二、京东微店 / 3
- 三、中兴微品会 / 4
- 四、微店网 / 5
- 五、开旺铺 / 5
- 六、微信小店 / 6
- 七、口袋购物的微店 / 7

第二章 微店注册及基本设置 / 9

- 一、安装微店 / 10
- 二、微店注册 / 11

- 三、微店概貌 / 14
- 四、微店设置 / 24
- 五、担保交易设置 / 27

第三章 在微店上卖什么 / 31

- 一、好商品 / 31
- 二、朋友需要的商品 / 32
- 三、好商品哪儿找 / 34
- 四、让好商品找到你 / 44

第四章 在微店添加并推广商品 / 47

- 一、添加商品 / 47
- 二、预览商品 / 52
- 三、对商品进行分类 / 54
- 四、商品推广 / 58

第五章 在微店购物的流程 / 61

- 一、买家进入卖家店铺 / 61
- 二、买家的收件地址 / 67
- 三、买家支付 / 69
- 四、担保交易 / 72
- 五、买家的微店网页版 / 76

第六章 订单管理及售后服务 / 79

- 一、待处理订单 / 80
- 二、未付款订单 / 83
- 三、已完成订单 / 84

四、已关闭订单 / 85

五、一键导出订单 / 86

六、售后服务 / 88

技巧篇

微店的核心技巧是什么

第七章 开微店要有信任你的粉丝 / 92

一、看到广告后购物 / 92

二、明确需要后购物 / 93

三、亲友推荐后购物 / 95

四、信任你的粉丝是关键 / 97

第八章 有个人品牌才会有粉丝 / 99

一、打造个人品牌 / 99

二、根据兴趣给自己定位 / 101

三、学习、分享、互动 / 102

四、社交媒体平台 / 104

五、首选微信公众平台 / 107

第九章 获得粉丝的秘诀 / 109

一、取个好名称 / 109

二、内容为王 / 112

三、寻找好内容 / 114

四、内容的排版 / 116

五、善于“阅读原文” / 119

第十章 用笨办法获取第一批目标粉丝 / 121

- 一、先加个人微信，再推荐公众号 / 122
- 二、在目标粉丝聚集的平台提供干货 / 124
- 三、善用 QQ 群和 QQ 群邮件 / 126
- 四、在有影响力的媒体发表文章 / 128
- 五、公众号与微店无缝对接 / 129

第十一章 用心与粉丝互动 / 133

- 一、编者注和闲谈 / 134
- 二、自动回复 / 139
- 三、问答 / 142
- 四、鼓励粉丝提供内容 / 146

案例篇

赚钱的微店都在怎么做

第十二章 我怎么用微信公众号做到日进 3.3 万 / 154

- 一、通过内容发展粉丝 / 155
- 二、展示自己，与粉丝建立关系 / 156
- 三、销售粉丝想要的东西 / 158
- 四、与商家合作，做自己擅长的事 / 159

第十三章 海外全职妈妈从零做微店 / 163

- 一、新西兰直邮 / 164

二、在论坛混脸熟 / 166

三、成为批发商 / 168

四、有创意的推广 / 170

第十四章 大学女生“欢脱”“卖奶” / 173

一、市场调研 / 174

二、公众号推广 / 175

三、“顾客是小情人” / 179

第十五章 退伍军人用微信朋友圈同城卖水果 / 181

一、为顾客挑选水果 / 182

二、一天八条以内朋友圈 / 183

三、朋友圈的销售小活动 / 185

四、在微信朋友圈打造个人品牌 / 188

后 记 我理想中的微店平台 / 193



入门篇

怎么开一家赚钱的微店

去哪儿开微店

微店注册及基本设置

在微店上卖什么

在微店添加并推广商品

在微店购物的流程

订单管理及售后服务