

The background of the entire page is a repeating pattern of yellow squares of various sizes, some solid and some outlined, creating a modern, geometric aesthetic.

手把手教你开 微店

陈彩月 著

最实用 最直观 最齐全

十年前，你错过了阿里巴巴；五年前，你错过了淘宝

今天，你不能再错过微店！

中国宇航出版社

手把手教你开 微店

陈彩月 著

中国宇航出版社

• 北京 •

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

手把手教你开微店 / 陈彩月著. -- 北京: 中国宇航出版社, 2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5159 - 0885 - 4

I. ①手… II. ①陈… III. ①电子商务 — 商业经营
IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 311640 号

责任编辑 卢珊

装帧设计 杜晴岚

出发
版行 **中国宇航出版社**

社址 北京市阜成路 8 号
(010)68768548

网址 www.caphbook.com

经销 新华书店

发行部 (010)68371900
(010)68768541

零售店 读者服务部
(010)68371105

承印 三河市君旺印务有限公司

版次 2015 年 1 月第 1 版

规格 787 x 960

印张 12.5

书号 ISBN 978-7-5159-0885-4

定价 32.00 元

邮 编 100830

(010)88530478(传真)
(010)68767294(传真)

北京宇航文苑
(010)62529336



2015 年 1 月第 1 次印刷

开本 1/16

字数 200 千字

本书如有印装质量问题,可与发行部联系调换

前 言

创业的浪潮一浪又一浪，前浪难免死在沙滩上。

当传统网店将更为传统的地面店拍倒在沙滩上时，何曾想到几年之后，一波更低成本、更高受众的微店会来抢自己的饭碗？

80 后小伙开微店卖水果月入 8 万元，90 后学生开微店卖鲜花月入 13 万元……一个个新闻拨动了不少有志创业者那颗不甘平庸的心。

互联网从来不缺新生事物，也从来不缺创业机会，缺少的只是一双善于发现的眼睛，以及一份说做就做的果敢。你没赶上淘宝的潮头，不要紧；你错过了微博的最佳创业期，不要紧。如今，微店来了！

和传统网店相比，微店具有以下几个鲜明的特点。

首先，无需电脑，只需要一台智能手机就可以随时随地谈业务，做生意。

其次，注册简单快捷，前期投入可以做到免费（或仅投入少量资金），后期服务省心（发货、换货、退货等事宜，可以由厂家负责）。

再次，超过 5 亿智能手机用户的广阔市场，为创业者提供了巨大的发展空间。

可以说，微店是专为那些心怀创业梦想但缺乏创业资本的人准备的。

各位有心创业的朋友，只需要注册一个微店 APP，便可以“零费用”拥有一家属于自己的网络商城，通过推广，形成订单。而发货等事项则可以交给供货商去搞定。你只需要坐在家中的沙发上，一手拿着手机，一手端着下午茶，悠然地做着生意。

移动互联时代，人们享受着越来越便捷的商品服务。微店正在凭借自身异常强大、诱人的优势，吸引众多的产品商家、创业者以及消费群体。同时，微店的强势崛起，也让传统网店的地位受到了威胁。微店大有将传统网店取而代之的趋势。

按照马云的说法：“未来要么电子商务，要么无商可务。”微店为无数商家提供了更多的产品营销机会，以及更多的推广空间，使产品能够更便捷地到达消费者手中。同时，也为更多的创业者提供了门槛更低的创业平台。

为了让已经开微店以及有意开微店的朋友们，在创业路上走得更加平稳，本人写作了《手把手教你开微店》一书。本书图文并茂，通俗易懂，从前期准备、商品管理、推广管理、销售管理、付款管理、促销管理、订单管理、客户管理、收入管理的各项功能应用入手，完整而又详细地教你如何开一家成功的微店。

世间万物，都有一个从小到大的发展过程。微店虽小，但潜力无穷。从2014年开始，微店行业进入飞速发展阶段。相信在不久的将来，微店将放射出夺目的光芒。

心动不如行动。开一家微店，给自己打工，做命运的主人。

作者

2014年12月

目录

第一章	电商平台哪家强	3
错过了淘宝	哪些人适合开微店	4
别再错过微店	在哪里开微店	7
	在微店里卖什么	12
	准备工作汇总	16
	教你快速注册	18
	案例：4 个大学生的创业梦	20
第二章	寻找货源很简单	27
商品管理：从添加	如何添加商品	30
到分享一键处理	养成商品预览的习惯	33
	微店商品如何分类	35
	让更多的人看到商品	38
	淘宝店主看过来	40
	案例：10 岁小女孩也能开微店	43
第三章	如何获得第一批顾客	49
推广管理：打造	利用微店自有的推广功能	51
精准传播关系链	如何利用微信公众号进行推广	60

	如何利用微博进行推广	64
	如何利用 QQ 进行推广	65
	其他有效的线上推广工具	67
	打造线下全天候推广兵团	68
	电商狂销季的推广工作	70
	让分销商持续帮你吆喝	72
	微店推广效果的评估	75
	案例：微店达人是怎样炼成的	79
第四章	有客来访，如何接待	89
销售管理：让顾客	推荐的商品要有针对性	91
从心动到行动	做好售后服务，尽量减少纠纷	98
	有“礼”走遍天下，无利寸步难行	100
	了解 7 天无理由退换货保障服务	102
	案例：“烧白哥”的粉丝经济	104
第五章	打折促销，永不过时的绝招	111
促销管理：为顾客	优惠券促销，吸引顾客的高招	115
提供增值服务	捆绑销售，扩大销售额的妙招	118
	赠品促销，立竿见影的狠招	120
	案例：3 个月销售 200 万元的神话	123
第六章	待处理订单	131
订单管理：实时查看	未付款订单	135
并做好管理	已完成订单	138
	一键导出订单	140
	案例：儿童摄影也能开微店	145

第七章	玩转 CRM，促进客户管理	151
客户管理：对接 CRM	有效利用 CRM，建立客户档案	153
系统，将服务做到极致	管理客户信息，防止老客户流失	156
	研究客户档案，深挖老顾客价值	159
	做好客户管理，转换经营思路	161
	案例：6 天破百万的“LOMO 自助印”	
		164
第八章	如何添加银行卡	171
收入管理：如何	如何进行担保交易	172
用好电子化账单	微店收入管理	177
	多渠道付款方式	180
	资金安全管理	184
	案例：10 天 5000 单，微店创奇迹	186

第一章

错过了淘宝
别再错过微店

心怀创业梦想的你，当年或许因为这样那样的原因错过了淘宝，错过了一波在网上掘金的好机会。

不要懊恼，不要灰心。错过太阳还有月亮，错过月亮还有星星。微店，就是天空中那轮皎洁的月亮，那群闪耀的星星。

在汹涌的微店创业浪潮中，如果你不想再次因错过机会而懊恼，那么就不要再犹豫不决，为自己，为梦想，拼搏一次！

电商平台哪家强

开过网店的人都知道：在一些大型购物网站中，要想开设并经营好一家店铺，除了需要一笔资金搞装修，做直通车（点击付费模式），还需要缴纳不菲的消费者保障金。对于初次创业者来说，资金上的压力有点儿大。

但是没办法，只有“烧钱”，店铺成功的希望才会更大。很多时候，经营传统网店就像将一沓一沓人民币投入炉膛，去烧开你的那壶生意之水。不少人在烧到四五十度时，感觉前途渺茫，就放弃了。坚持下去的，有一些人烧到八九十度，却因为无钱可烧，不得不饮恨而退。而那些少数烧开了的，还要不停地烧钱，一停，水就会凉……

开过传统网店的小伙伴们，大概都有过这样的经历：通宵熬夜，费神费力，可进店的绝大多数人都只是过客，只浏览不下单。买了货的，也很有可能给个差评。更别提那些如幽灵一样防不胜防的差评师……

微店的诞生，为创业者们带来了新的曙光。微店常见的经营模

式为：消费者下单——微店受理——厂家发货——消费者收货。微店不需要店主自己寻找和囤积货源，不需要店主自己处理物流，质量问题、售后服务也不必店主劳神，这些工作由厂家来做。无须花钱做店铺装修，无须缴纳保证金。这种模式让微店店主真正做到了零库存、零成本、零风险。当然，如果你有自己的产品，也可以放在微店卖。

如果运营得当，大量的微店粉丝会马不停蹄地帮你进行推广，他们日夜不知疲倦，并且不用你支付工资。微店不仅可以让店主轻松获利，对于上游生产厂家或批发商来说，也是大有裨益的。

作为生产厂家，只需要将自己生产的产品发布到云端产品库，很快就会看到无数微店开始推广自己的产品。厂家只要坐等微店店主发来发货订单并发货就可以了。

传统的 PC 电商，已经越来越不能满足用户需求，下一个爆发点是移动电商！如果将微店比作一部新款网游，将无数个创业店主看作是网游爱好者，那么目前微店正以燎原之势进入如火如荼的应用阶段。10 年前，你错过了淘宝；今天，你还想错过微店吗？

哪些人适合开微店

创业的途径千万条，没有最好的，只有最合适的。从事不适合自己的事业，如同和一个不适合自己的结婚，不开心，难长久。

归纳起来，以下六种人是最适合从事微店创业的（见图 1-1）。

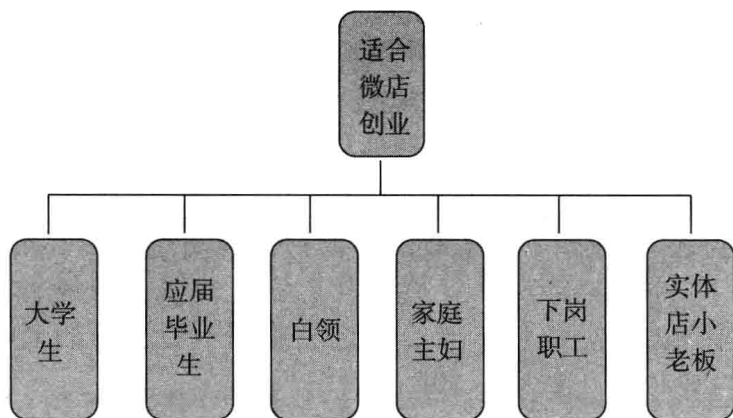


图 1-1 适合开微店的六类人群

1. 大学生

大学生时间充裕，精力旺盛。谈恋爱费钱，打网游费时（其实也费钱）。创业吧，经验不足，本钱不够。开一家微店怎么样？一方面可以赚钱，过上自给自足的“小康”生活；另一方面还可以积累宝贵的创业经验，一举两得。

说不定多少年以后，一位成功的商业大佬会这么说：“世上哪有什么天才，我只不过把同学们打网游的时间用在开微店上。”

2. 应届毕业生

说到“毕业就是失业”，总是让一些应届毕业生们泪奔。“我们只是待业而已。”他们会这样小心翼翼地辩解。

失业也好，待业也罢，不如开家微店创业。变“失业”为“实业”，努力将其打造成“事业”，是不是很有“高大上”的感觉？

3. 白领

大多数白领生活比较有规律，朝九晚五，双休，闲暇时间比较多，而且十有八九属于资深网民，刷微博、聊微信，样样精通。

顺便开一家微店赚点儿外快，等于找了一份不用花太多时间和精力就能赚钱的兼职工作。放心，这份兼职不会被你的老板禁止和反感——只要你卖的不是公司竞争对手的产品。

4. 家庭主妇

与以上几类人群相比，家庭主妇的闲暇时间更多。由于要照顾孩子，操持家务，所以家庭主妇们的闲暇时间都相对零散。如果想找一份零工来做，时间上不允许。不过，开一家微店的话，这些零碎的时间正好可以有效利用。

对于家庭主妇来说，开微店不仅可以打发一下闲暇的时间，更重要的是，可以帮助她在离开职场之后仍然做到经济独立。

经济独立对于一个女人来说有多重要，你懂的。

5. 下岗职工

下岗，意味着失去工作，失去经济来源。大部分下岗职工，年龄都在四五十岁之间，再找份合适的工作相对比较困难。

一些下岗职工想选择自主创业，可是却苦于手里启动资金不够。有了启动资金吧，经验欠缺又是一个大问题。

对于这个群体来说，开一家微店相对保险。本钱极少，经营管理较为简单，文化程度很低、学习能力较差的人也能轻松掌握。

6. 实体店小老板

对于实体店小老板来说，再开一家微店，相当于给生意开拓了一条新的销售渠道。加之自己可以解决货源，经营起来会比一般的微店店主更加得心应手。

当然，适合开微店的绝不仅仅只有上面这些人群，其实只要是对微店平台有兴趣的朋友，都可以尝试一下。

不要说自己没有时间。工作再忙，也会有闲下来的时候；也不要担心自己不懂怎么操作，只要会用手机，开微店就不成问题。

如果说多年前的淘宝创业是互联网上的一次寻宝之旅，那么微店则是直接放在移动互联网上的一颗大钻石。

打开你的智能手机，下载一款微店 APP，开始你的寻钻之旅吧！

在哪里开微店

与开设其他传统网店不同，开微店不需要电脑，只需要一台联网的智能手机，下载一款微店 APP 即可。

市场上有很多种微店 APP，究竟哪一款比较好用，或者说哪一款 APP 比较适合你呢？

选择微店 APP 就像相亲：没有最好的 TA，只有最适合自己的 TA。在选择微店 APP 之前，大家先要了解一下各个微店 APP 的特点，再根据自身需求去“配对”。

以下是市场上常用的几款微店 APP（见图 1-2）。

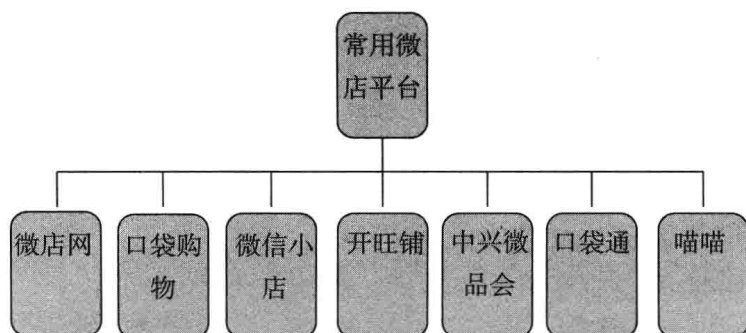


图 1-2 常见的微店平台

1. 微店网

微店网（见图 1-3），于 2013 年 8 月 28 日正式上线。这个平台有一个巨大的优势：能够有效帮助店主解决货源难的问题。

供应商和微店店主是微店网的主要应用群体。供应商承担了货源、物流以及售后服务，店主只需要在微信、微博、QQ 等社交渠道中做好推广就可以了。

不管你是谁，不管你之前从事什么工作，只要你在微店网上注册账号，不需要缴纳任何费用，就拥有了所有入驻微店网的供应商的所有产品的销售权。

同时，微店网拥有网页版和手机版两种登录版本，这大大便利了买卖双方的交易，因此应用价值很高。

不过鉴于店主无法有效控制货源，在保证产品的正品率上，还需要店主慢慢摸索门道，总结经验。



图 1-3 微店网

2. 口袋购物

口袋购物（见图 1-4），是应用相对较广的一款 APP，已经有不少店主在这个平台上实现了自己的致富梦想。

口袋购物没有任何门槛，也不会向用户收取任何费用，而且各方面功能一直在不断的更新完善中。

口袋购物目前已经拥有上千万用户。如果你本身就是一家淘宝店店主，那么口袋购就是你不错的选择。你可以一键将自己的淘宝店搬到口袋购物平台上来，轻轻松松一店两开。



图 1-4 口袋购物

3. 微信小店

2014 年 5 月 29 日，微信社交平台上发布的一则网络新闻，引发了网友们的广泛关注：

“微信公众平台今天推出微信小店功能，微信小店基于微信支付，包括添加商品、商品管理、订单管理、货架管理、维权等功能……”



图 1-5 微信小店

这则消息标志着又一款微店平台已诞生。

微信是一款用户基础很广泛的社交平台，依托这一点，微信小店（见图 1-5）自然轻松获得了大量