



微商创业者手册

WE-BUSINESSMAN STARTUP OWNER'S HANDBOOK

凌教头◎著



机械工业出版社
China Machine Press

微商创业者手册

WE-BUSINESSMAN STARTUP OWNER'S HANDBOOK

凌教头◎著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

微商创业者手册 / 凌教头著. —北京: 机械工业出版社, 2014.12 (2015.1 重印)

ISBN 978-7-111-49083-8

I. 微… II. 凌… III. 电子商务—手册 IV. F713.36-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 313458 号

微商创业者手册



出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号)

邮政编码: 100037

责任编辑: 曲 熠 辛 玥 张梦玲

责任校对: 董纪颖

印 刷: 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司

版 次: 2015 年 1 月第 1 版第 2 次印刷

开 本: 170mm × 242mm 1/16

印 张: 18

书 号: ISBN 978-7-111-49083-8

定 价: 59.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88378991 88361066

投稿热线: (010) 88379604

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjsj@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

赞 誉

微商是当下民间最活跃、最丰富的草根商业拓展形态，然而行业泥沙俱下，时刻变幻，亟需正本清源，千万微商也需要正确引导，从散兵游勇式经营向协约化运作转变。《微商创业者手册》正是因应趋势的指导良方。

——WeMedia 联合创始人 方雨

“中国首届微商创业大赛”为中国微商创业推波助澜，涌现出大量优秀微商和微商团队，取得了骄人的成绩。期间理论指导和培训支持全部依赖于大赛总教头——凌教头。他的《微商创业者手册》实在、落地，淋漓尽致地体现了浙江商人秉持的务实商业法则。

——中国微商创业大赛副主任、微赛中国总经理 符建新

微商创业需要辅导，微商创业平台需要为他们提供一套完整的、系统的、靠谱的实战手册。值得高兴的是，凌教头的《微商创业者手册》恰好就是这样一本书，它将成为指导“特苏岛”平台微商创业盈利的唯一工具书。

——“特苏岛”(中国首个微商 O2O 平台)创始人 徐义

微商群起是互联网时代的幸事，但想要笑傲江湖并非易事。凌教头呕心沥血汲取各派之精华凝聚成本书。本书深度解密微商创业，必将成为国内百万微商之秘籍。本书的出版是大幸之事！一册在手，勇闯天涯！

——每日商报首席记者 施洪灿

前言

为什么要写这本书

说起“为什么要写这本书”还要先从我自己的经历说起。我是一个很“专一”也很“善变”的人。说“专一”是因为这一生我只给自己规划了三件事：辅助他人成功（职业经理人）、自我成功（创业）、成就他人（帮助更多人创业）。前两件已经完成（大学毕业后在一家公司足足工作了8年，之后开始创业，一干就是7年），今天正在进行第三件。说“善变”是因为我在职业经理人最辉煌的时候选择了创业，在创业成功后的今天却选择了帮助他人创业——微商导师。

每个人对于“成功”的理解都不一样，但不管如何理解都可以分为两类：自我成功（向马云一样的成功企业家）和帮助他人成功（一直陪伴我们却默默无闻的老师）。我希望自己是后者，所以在确定要为广大微商创业者写一本书的时候，我选择了最平淡无奇的字眼“手册”，而没有定位成“赚钱”，我希望这本书像《新华字典》一样是一本工具书，让你在微商创业路上有“她”相伴后，碰到任何问题都可以翻开找“答案”，帮助你取得好成绩。

为什么选择写微商创业呢？

我一直战斗在市场最前线，前8年在汽车4S店做总经理，亲身参与品牌授权渠道的管理经营；后7年创业，从事的是礼品行业，帮助研发制作企业市场营销实践中的宣传资料，在这个过程中时刻感知着市场环境的变化：

- 3D打印渗透到产品研发的打样、工业制造的个性化小批量私人定制、生活产品的艺术化等环节中，这些让工人下岗了。
- 汽车开始从“油”到“混动”到“电”、从“机械”到“电子”到“智能”的快速迭代，不久的将来智能驾驶要让驾驶员下岗了。

□ 以智能手机、微信为代表的社交工具让世界如此之“平”、信息传递如此之“快”、人与人之间的距离如此之“近”。

当我在2012年第一次用3D打印机给客户打印产品，第一次把二维码印刷到礼品上时，已经感知到了未来商业的变化。

改变无时无刻不在。

趋势，无法阻挡；抉择，需要智慧。

未来商业已经不可逆转地进入“企业平台化、员工创客化、产品定制化”的时代。2014年9月11日在天津达沃斯论坛上，李克强总理表示，让每个有创业愿望的人都拥有自主创业的空间，让创新、创造的血液在全社会自由流动，让自主发展的精神在全体人民中蔚然成风。借改革创新“东风”，在960万平方公里的土地上掀起一个“大众创业”、“草根创业”的新浪潮，中国人民勤劳智慧的“自然禀赋”就会充分发挥，中国经济持续发展的“发动机”就会更新换代升级。2014年11月19日李总理亲临中国义乌，面对正在辛勤作业的小微创业者们深情喊话：“你们敢为人先，你们开创了一个大的市场空间，你们做的是虚拟的生意，但你们交付的是实实在在的货物，是实体经济，干的也是实事，希望你们能够越来越发达。”我在现场感受到小微的地位前所未有地被提升到“干实事、实体经济”的高度，移动互联网创业得到最高层面的国家领导人的认可和尊重。如果说淘宝创业是过去十年小微创客的代表，那么今天以移动互联网为代表的微商正是这个时代的升级版，是中国电商生态进化后的未来。

未来商业充满了勃勃生机，小微、创客成为时代潮流发展的主旋律，微商创业更是大时代潮流中的亮点。但微商创业需要辅导，在一个没有经验可以参考、没有模式可以借鉴甚至工具还在迭代的当下，微商创业者需要一套完整的、系统的、靠谱的理论结合实践的体系来帮助他们成长。所以我经过一年多的时间，边研究总结理论体系，边在线上线下给微商创业者讲课，并亲自和学生（微商创业者）一起实战，帮助过超过10万微商，在总结他们成功经验的基础上完成了这本工具书——《微商创业者手册》。我希望这本书能够摒弃浮华，摒弃高高在上，把务实的商业法则和精神带给全世界的微商创业者。

本书必将成为小微创业者的领航灯塔，成就微商未来商业活动中的光明坦途。

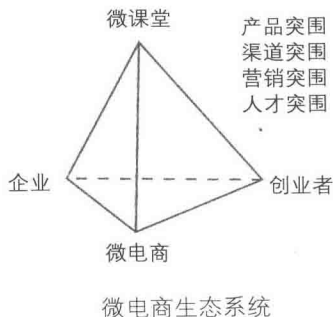
读者对象

此书献给那些心怀梦想正走在小微创业之路上的人们：

- 立志通过创业赢得人生的有梦青年。
- 脚踏实地、仰望星空的当代大学生。
- 希望靠自己的双手改变命运的弱势群体。
- 相夫教子却梦想未泯的家庭主妇。
- 进军移动互联网的新锐微商。
- 希望通过移动互联网二次创业的小微企业家。
- 进军微商的品牌企业。
- 员工创客化的企业。
- 微商团队 / 平台。
- 开设相关课程的大专院校师生。

如何阅读本书

笔者根据多年的研究成果——“三微营销系统”建立了“微电商生态系统”，微电商生态系统是从“企业”、“创业者”、“微课堂”、“微电商”四个维度出发的，而本书重点抓住了“创业者”这个维度并进行了深入的探讨，从思想定位、基础实践、自生态系统三个方向进行了全面的阐述，能直接帮助创业者、间接帮助企业。本书既是微商创业者的工具书，也是企业和微商团队培训、微电商教育的教材。



本书共分为三大部分：

第一部分 思想篇（第1、2章）。通过“什么是微商”、“微商发展的3个阶段”、“微商的分类”、“微商创业的机遇与挑战”、“微商的4大定位方法”等主题帮助正要进入微商创业但还没有起步的创业者们看清微商本质，找对方向，少走弯路；帮助已经在路上的微商创业者修正自己的定位，明确未来的方向，快速成长，巩固和扩大先发优势，在未来更多优秀人才、团队、资本进入后的激烈竞争中立于不败之地。

第二部分 基础篇（第3～7章）。着重讲解线上引流的9大方法和线下引流的方法，解决初创者的第一大“拦路虎”。通过对“朋友圈营销系统”深入浅出的讲解指导微商创业者运用好工具，引导微商创业者从“简单粗暴的刷屏模式”的1.0时代进入到“技术型微商”的2.0时代，同时讲解“如何玩转微信群”，掘金社群红利，最后提供“微商创业的必备软硬件工具”，让微商创业者不需要再去信息海洋里找工具，集合大家的智慧做“减法”，让微商创业成为“傻瓜式”。

第三部分 高级篇（第8～10章）。其中，第8章深入浅出地教你如何和客户“谈恋爱”，分享“与客户建立信任的10条妙计”，教你如何让订单暴增、如何让销量倍增、如何通过微关系实现手铐营销（客户复购）和钢丝营销（自动转介绍）。第9章给出经过万名微商调查走访后整理总结的“微商朋友圈成交10大要点”和“朋友圈营销10条戒律”，从客户的喜点和痛点两个维度进行详细分析，揭示成交背后的秘密，让微商创业者牢记“不以成交为目的的营销都是耍流氓”。最后一章提出了“决战微商之巅”。在移动互联网推动下微商生态的自我净化速度快得惊人，比当年以淘宝为代表的PC电商时代至少快3倍。微商经过短短2年的发展，由于其快速的发展、巨大的市场容量和丰厚的红利引起了品牌、资本、人才的大举进入。2014年下半年，以“韩束”为代表的国内一线美妆品牌开始大举杀入微商，以“盛大”为代表的资本方开始青睐微商，曾经在“淘宝”上创业成功的团队开始带着资金、技术、人才、经验大举进入微商，在这样的形势下，微商创业者们必须要有一整套体系来面对即将到来的“决战”。第10章给微商创业者们提供了6大系统，通过“自生态”、“服务”、“渠道”、“培训”、“创业者”、“自明星”6个模块阐述微商如何走向创业的梦想彼岸，实现终极成功。

勘误和支持

由于作者水平有限且编写时间仓促，书中难免会出现一些错误，恳请读者批评指正。为此，我特意创建了一个在线支持与应急方案的微信公众号：凌教头（ID：lingjiaotou）。你可以将书中的错误反馈到这个微信公众号中；如果遇到任何问题也可以在这里提问，我将尽量在线上为读者提供最满意的解答。如果你有更多的宝贵意见，也欢迎发送邮件至邮箱 419094709@qq.com，期待能够得到你们的真挚反馈。

致谢

首先感谢国家给小微创业者提供支持：0 元注册公司、税收减免、信贷支持，让小微创业、草根创业有了肥沃的土壤，相信微商创业的爆发就是无数创业者的中国梦。

感谢给予本书营养和实践基础的 10 万微商。

感谢中国微商创业大赛组委会成员郑金华、徐义、施洪灿、符建新等，以及所有团队和参赛者，他们为中国微商创业推波助澜，也让我的理论体系和实践有了落地的检验。

感谢群微数据科技的小伙伴们，他们在这一年多里始终支持我的创作与实践，他们的辛勤付出帮助我完成微商创业体系的建立并完成本书的写作。

感谢未来商业系列丛书总策划、中国创客实验室专家评委于久贺老师的帮助指导。

感谢参与本书资料整理的所有专家、老师、朋友。

感谢机械工业出版社华章公司的杨福川老师的鼓励与帮助。

最后感谢所有帮助过我的人，因为你们的滴水之恩汇聚了我的成就，未来我将心怀感恩，坚持“人人为我，我为人人”的理念，立志帮助更多心怀梦想的创业者，把大家对我的帮助传递给更多需要帮助的人，鞠躬！

谨以此书献给心怀梦想的创业者！

中国梦！创业梦！

凌教头

目 录

赞誉

前言

第1章 下一个风口——微商创业 // 1

1.1 什么是微商 // 2

1.2 微商发展的3个阶段 // 3

1.3 微商的分类 // 4

1.4 微商创业的机遇与挑战 // 7

1.4.1 微商创业的必然性 // 7

1.4.2 机遇——风口中的微商创业 // 9

1.4.3 挑战——“三心一力”原则 // 22

1.5 微商的“昨天、今天、明天” // 24

第2章 微商如何给自己定位？ // 28

2.1 微商定位的意义和作用 // 29

2.2 自我定位 // 32

2.2.1 角色定位——我是谁？ // 32

2.2.2 方向定位——去何方？ // 35

2.3 模式定位 // 38

2.3.1 粉丝经济型 // 39

2.3.2 服务关系型 // 40

2.3.3 代理渠道型 // 41

2.3.4 品牌资源型 // 42

2.3.5	O2O	// 43
2.4	产品定位	// 44
2.4.1	微商产品基因	// 44
2.4.2	微商产品禁忌	// 45
2.4.3	微商产品策略	// 46
2.5	市场营销定位	// 50
第3章	线上引流9大方法	// 54
3.1	百度系平台引流	// 56
3.1.1	百度百科	// 56
3.1.2	百度知道	// 58
3.1.3	其他平台	// 60
3.2	阿里系平台引流	// 61
3.3	腾讯系之QQ平台引流	// 63
3.3.1	QQ群引流	// 63
3.3.2	QQ空间引流	// 65
3.4	腾讯系之微信平台引流	// 67
3.4.1	微信互加好友的方法及使用场景	// 67
3.4.2	微商同步QQ、手机联系人引流的技巧与注意事项	// 69
3.4.3	微信好友互推	// 72
3.4.4	微信公众平台引流	// 75
3.4.5	微信活动引流	// 76
3.4.6	微视引流	// 79
3.4.7	微信工具引流	// 81
3.5	微博引流	// 82
3.6	论坛引流	// 83
3.7	视频引流	// 86
3.7.1	视频引流的好处	// 86

- 3.7.2 视频引流的4个阶段 // 87
- 3.7.3 影响视频排名的因素 // 91
- 3.8 如何通过邮件营销获取源源不断的微信粉丝 // 92
- 3.9 微商异业合作引流 // 94

第4章 线下引流方法 // 97

- 4.1 线下活动引流 // 98
 - 4.1.1 微商如何选择活动? // 98
 - 4.1.2 适合线下引流的12种活动 // 100
 - 4.1.3 参与活动的2种形式 // 103
 - 4.1.4 成功引流的不二法门——成为活动的焦点 // 104
- 4.2 地推活动的4种形式 // 105
 - 4.2.1 扫码 // 106
 - 4.2.2 传单 // 109
 - 4.2.3 门店计划 // 110
 - 4.2.4 大型市场 // 112

第5章 朋友圈营销系统——销量翻倍的关键 // 113

- 5.1 朋友圈的4个定位 // 115
 - 5.1.1 确定品牌名(A位)的8大原则 // 116
 - 5.1.2 个人形象的第一次视觉展示——LOGO(B位) // 119
 - 5.1.3 决定能否第一时间记住你的因素——广告语(C位) // 120
 - 5.1.4 黄金位置——广告位(D位) // 121
 - 5.1.5 注意事项 // 122
- 5.2 朋友圈功能技巧 // 123
 - 5.2.1 4个不容忽视的小功能 // 123
 - 5.2.2 撰写成功文案的基本规律 // 127
 - 5.2.3 朋友圈使用图片的2大原则 // 128

- 5.2.4 朋友圈使用小视频的禁忌 // 130
- 5.3 不同情况下的推送技巧 // 130
 - 5.3.1 招代理的朋友圈推送技巧 // 131
 - 5.3.2 直接销售的朋友圈推送技巧 // 132
- 5.4 朋友圈互动的4个小秘诀 // 134
- 5.5 实现朋友圈成交的10个技巧 // 136

第6章 带你玩转微信群 // 142

- 6.1 微信群的创建、管理和设置 // 143
 - 6.1.1 创建和管理 // 144
 - 6.1.2 设置技巧 // 145
- 6.2 微信群的特点和价值 // 147
- 6.3 微信群管理系统——持续发展必备的要素 // 150
- 6.4 微信群营销系统——登顶成交的最后一块基石 // 155
 - 6.4.1 进微信群——找到与被找到的秘密 // 155
 - 6.4.2 在群里成功展现自己的3个要素 // 156
 - 6.4.3 打造活跃群气氛的6个关键点 // 158
 - 6.4.4 提高群活动参与度的5项注意 // 163

第7章 微商必学微工具解析 // 166

- 7.1 硬件 // 167
 - 7.1.1 苹果手机 // 167
 - 7.1.2 平板电脑 // 168
 - 7.1.3 蓝牙键盘 // 168
 - 7.1.4 自拍神器 // 169
 - 7.1.5 迷你投影仪 // 171
 - 7.1.6 微信打印机 // 171
 - 7.1.7 其他 // 172

7.2 软件 // 172

7.2.1 微信工具 // 172

7.2.2 文字优化工具 // 175

7.2.3 图片优化工具 // 177

7.2.4 视频工具 // 179

7.2.5 文件传输工具 // 181

7.2.6 活动工具 // 184

7.2.7 营销工具 // 186

第8章 教你如何与客户谈恋爱——微关系 // 191

8.1 情感营销——微商特有的营销方式 // 193

8.2 轻松解决客户信任问题的方法 // 199

8.2.1 建立信任的10条妙计 // 199

8.2.2 让你的订单暴增的5大见证 // 203

8.2.3 制作让你的销量倍增的客户见证 // 205

8.3 成功改变客户习惯的4个要点 // 207

8.4 锁定客户，建立强关系 // 212

8.4.1 线下活动——建立强关系 // 212

8.4.2 持续的互动——维护强关系 // 216

第9章 不以成交为目的的营销都是耍流氓 // 219

9.1 微商客户朋友圈购买行为调查 // 220

9.1.1 朋友圈成交的10大要点 // 220

9.1.2 朋友圈营销10条戒律 // 224

9.2 成交型文案揭秘 // 227

9.2.1 互动 // 228

9.2.2 找到抗拒点 // 232

9.2.3 撰写成交型文案的3步法 // 233

9.2.4 成交型标题 // 236

9.3 锁定客户的 4 种特殊方式 // 237

9.4 完成支付的 3 个必备条件 // 238

第 10 章 决战微商之巅的 6 大系统 // 241

10.1 微商自生态系统 // 242

10.1.1 SCRM 客户关系管理 // 243

10.1.2 手铐营销之微商复购系统 // 247

10.1.3 钢丝营销之微商转介绍系统 // 251

10.2 微商的售后服务系统 // 254

10.3 微商的代理招募系统 // 259

10.4 微商的培训体系搭建 // 262

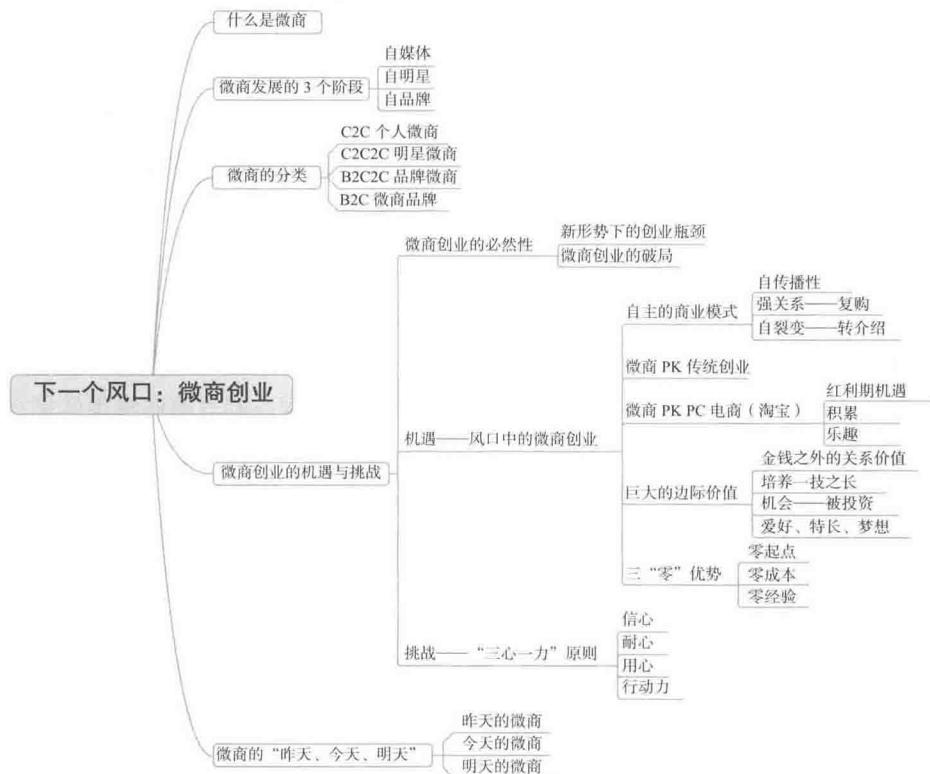
10.5 微商的自我修炼 (HML 学位) // 265

10.6 微商自明星成名系统 // 266

附录 A 微商行业自律公约 // 269

附录 B 微信热号推荐 // 270

下一个风口——微商创业



商店时代造就了国美、苏宁，网店时代造就了阿里、京东，微店时代将造就谁？

在回答这个问题之前，我们先来看“势”。每个人都有梦想，大部分人也付出了行动，但为什么有的人很容易成功，有的人很难呢？原因在于是否选对了“势”。所以，“是否站在了风口上”是决定成功与否的关键，按照当下最流行的话说“站在风口上，猪都会飞起来”。各行各业都有自己的风口，对于错过了“小制造”、“外贸”、“股市”、“房地产”、“淘宝”等风口的人来说，他们最关心的是：下一个风口在哪？我非常肯定地告诉那些心怀梦想的人：微商创业。

1.1 什么是微商

在正式介绍微商创业之前，首先要对什么是微商、现在都有哪些种类的微商有一个全面的了解。

要说清楚微商是什么，我们就要先来看看什么叫微电商。所谓微电商，就是直销的电子商务化，既是电子商务的重要分支，也是电子商务的发展趋势。

微电商萌芽于微博，诞生于微信。微电商是在微时代下诞生的一种基于交互、体验、口碑、分享，以精简购买过程、缩短购买时间、优化购买体验为目标的精细化电子商务。由于微电商是基于微信、微博等社交工具展开的微平台电子商务，因此也称为社交电商；又因为微电商的主要载体是以手机为代表的移动终端，区别于传统电商的在线模式，而是基于由每个个体构成的时时刻刻的碎片化电子商务行为，故又称为移动电商。总之，不管是微生态角度的微电商，还是工具角度的社交电商，抑或是载体特点角度的移动电商，微电商都降低了电商门槛，为小微企业和个人提供了参与的机会，让电子商务真正进入每个人的电子商务——全民电商时代。微信的普及造就了电子商务的微生态系统，像微营销、微平台、微活动、微关系、微支付等，信任代理、体验式消费等全新购物方式将网购提升到一个前所未有的