



90天从0到1000万，微商就该这么玩

微商

赚钱的秘密

别告诉我你都不知道

玩赚团队◎编著



WEISHANG ZHUANQIAN DE MIMI
BIE GAOSU WO NI DOU BUZHIDAO



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

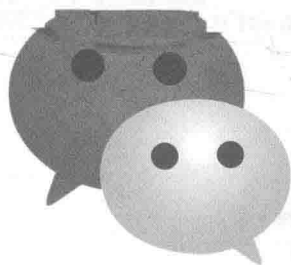
悦读书·悦旅行·悦享人生

微商

赚钱的秘密

别告诉我你都不知道

玩赚团队◎编著



广东旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

中国·广州



图书在版编目 (CIP) 数据

微商赚钱的秘密, 别告诉我你都不知道/玩赚团队编著. —广州: 广东旅游出版社, 2015. 9

ISBN 978 - 7 - 5570 - 0135 - 3

I . ①微… II . ①玩… III . ①网络营销—基本知识 IV . ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 137539 号

出版人: 刘志松
策划编辑: 官 顺
责任编辑: 官 顺
责任技编: 刘振华
责任校对: 李瑞苑

广东旅游出版社出版发行

地址: 广州市天河区五山路 483 号华南农业大学 (公共管理学院) 14 号楼三楼

邮编: 510640

邮购电话: 020 - 87348243

广东旅游出版社图书网

www. tourpress. cn

深圳市希望印务有限公司印刷

(深圳市坂田吉华路 505 号大丹工业园 2 楼)

开本: 787 毫米 × 1092 毫米 16 开

印张: 11.5 印张

字数: 180 千字

印次: 2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

印数: 1 - 4000 册

定价: 38.00 元

【版权所有 侵权必究】

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。

序 言

有个小故事说，有个富翁想娶老婆，有三个美女参选，富翁给了每人 1000 元，考题是请她们把房间装满。第一个美女买了很多棉花，装满房间的 $1/2$ 。第二个买了很多气球，装满房间 $3/4$ 。第三个买了蜡烛，让烛光充满了整个房间。最后富翁选了胸最大的那个……

这个小故事告诉我们看透本质是多么的重要。所以本书体现了我们对微商本质的思考，从中提炼出来一套“玩赚微商兵法”，别人为了得到它，已经累计花费了 3 天 329 万元的代价。

2014 年，我们用“玩赚微商兵法”操作了两个项目。一个是手机项目，做到 5 个月 1000 多万的业绩，但由于没有核心知识产权最终决定放弃。第二个是“云南茂晟活草堂玛咖”，测试成功后于 2014 年 11 月 1 日正式立项，单日营业额第 72 天突破 30 万，第 93 天突破 50 万，运营 3 个月估值达 3000 万！

策划大师王志纲说，“好的理论，是从天上掉下来，落到地上再生根发芽长出来，最后才能开花结果”。如果用这个标准衡量，这套“玩赚微商兵法”应该可以列为“好的理论”吧！

当然，“玩赚微商兵法”不一定适合每个人每个公司，自己的路最终还是要自己走。希望我们的经验对你有所帮助，创业路上，我们一起“挺住，意味着一切”！

玩赚微商团队

2015 年 1 月

特别提醒 1：千万不要以为把这本书摆在书架上就能玩着赚钱、当上 CEO、迎

娶白富美、从此走上人生的巅峰……我负责任地告诉你，别做梦了！玩赚之前，赶紧玩命吧！

特别提醒2：扫一扫关注“玩赚派”微信公众号，回复“视频”即可点播视频，节选自价值19800元的微商培训课程！

扫一扫

查看更多干货 



玩赚微商宣誓词

我——作为玩赚微商人，对用户许下我的职业誓言：

我愿意竭尽全力，心怀谦卑，终身致力于提升个人素养，臻于至善之境，我愿守护“微商”这一称号，通过个人奋斗荣耀我的职业，奉献我的用户，将我的姓名和人格打造成为自明星，并因此获得有尊严的生活、自由的工作时间和用户发自内心的惊喜赞叹。我的产品就是我的承诺，我的承诺就是我的人品，我承诺因为微商人用人品说话，我不仅仅要让用户满意，更要为他的生活带去惊喜和感动，让享受我的服务成为一种荣耀。因此，我得以从工作中得到社会的认可和尊敬！

我遵守以上的誓言并祈祷，要我此生不忘初心，抵达前人所未曾抵达的至高境界，愿上天赐予我人品上的无上荣光，创造出尘世间不曾存在的美好。愿我守护我的姓名，我的父母会以我的姓名为傲，因为它是我汗水的浇铸，人格的品牌，自明星的荣耀，我终将赢得无数钢丝一生之信赖。愿我保有我财务自由和人格独立，永远服务于人类所能想象的美好。

宣誓人：

每位实习生转正之前必须宣誓，才能够成为玩赚公司的正式员工。（衷心感谢医学界的《希波克拉底誓言》，和雕爷创造的手艺人誓言给我们借鉴。）

（一）

（二）

（三）

（四）

附錄

（一）

（二）

（三）

（四）

（五）

（六）

（七）

（八）

（九）

（十）

（十一）

（十二）

（十三）

（十四）

（十五）

（十六）

（十七）

（十八）

（十九）

（二十）

（二十一）

（二十二）

（二十三）

（二十四）

（二十五）

（二十六）

（二十七）

（二十八）

（二十九）

（三十）

（三十一）

（三十二）

（三十三）

（三十四）

（三十五）

（三十六）

（三十七）

（三十八）

（三十九）

（四十）

（四十一）

（四十二）

（四十三）

（四十四）

（四十五）

（四十六）

（四十七）

（四十八）

（四十九）

（五十）

（五十一）

（五十二）

（五十三）

（五十四）

（五十五）

（五十六）

（五十七）

（五十八）

（五十九）

（六十）

（六十一）

（六十二）

（六十三）

（六十四）

（六十五）

（六十六）

（六十七）

（六十八）

（六十九）

（七十）

（七十一）

（七十二）

（七十三）

（七十四）

（七十五）

（七十六）

（七十七）

（七十八）

（七十九）

（八十）

（八十一）

（八十二）

（八十三）

（八十四）

（八十五）

（八十六）

（八十七）

（八十八）

（八十九）

（九十）

（九十一）

（九十二）

（九十三）

（九十四）

（九十五）

（九十六）

（九十七）

（九十八）

（九十九）

（一百）

目录

Contents

序言 /

玩赚微商宣誓词 /

chapter one

1

第一篇

chapter one

玩赚微商思维

什么！你想要微商赚钱的干货 / 2

做微商之前，先送你三句话 / 2

第一章 钻进移动互联网的骨髓里 / 4

微商到底能不能赚钱 / 4

哪里才是微商真正的战场 / 5

被大多数人忽略的蓝海 / 7

移动互联网的四大特点 / 9

玩法又变了 / 14

chapter two

玩赚微商兵法

第二篇

chapter two

19

第一章 他们把微商都理解错了 / 20

这才叫“微商” / 20

微商进化论 / 21

玩赚微商心法 / 22

论微商与三大关系 / 26

第二章 一切以钢丝经济为中心 / 27

一个中心：一切以钢丝经济为中心 / 27

如何挖掘钢丝经济的金矿 / 28

炼钢四部曲教你提炼钢丝 / 29

钢丝经济有个小秘密 / 32

第三章 创造你的播传机器 / 34

玩赚微商导图：播传机器与赚钱机器二合一 / 34

播传机器为什么要走在赚钱机器的前面 / 35

如何打造播传机器 / 35

第四章 创造你的赚钱机器 / 40

像机器一样自动化赚钱 / 40

成交是枢纽 / 40

用户到底买的是什么 / 41

提高成交率的两个绝招 / 42

锁粉——看不见的蓝海 / 44

裂变！裂变！裂变！ / 46

吸粉——碎片化时代怎么吸粉 / 48

第五章 自明星战略 / 52

为什么要做自明星 / 52

谁说你不能成为自明星 / 53

我们怎样才能成为粉丝梦想的化身 / 55

创造自明星的“九字真言” / 55

创造自明星的五部曲 / 56

自明星背后的心法 / 59

打造自明星的捷径 / 60

如何打造“真专家” / 60

自动裂变的开关是什么 / 62

第六章 做爆品战略 / 63

挑选黄金爆品的八大标准 / 63

解决用户痛点 / 64

小步快跑，边错边改 / 65

第七章 玩社群战略 / 66

你必须知道的“互联网+”那点事 / 66

“互联网+”的时代源代码你造（知道）吗 / 69

微商乱纪元的虫洞在哪里 / 71

chapter three

75 第三篇 接地气的实操玩法 chapter three

第一章 “自明星”的玩法 / 76

朋友圈装修秘籍 / 76

第二章 朋友圈营销的三大绝招 / 78

霸占他的时间和空间 / 78

穿透他的朋友圈 / 80

卖产品不如卖自己 / 80

第三章 朋友圈攻心文案怎么写 / 81

拿玛咖文案举例 / 81

就这样修炼文字功底 / 82

到哪里找朋友圈素材 / 85

如何写出吸睛的文案标题 / 86

三种杀手级的文案标题 / 87

第四章 不互动，无成交 / 88

互动才有成交 / 88

临门一脚玩活动 / 89

活动复盘 / 91

红包接龙游戏 / 92

如何规避微信群发的陷阱 / 93

互动聊天的小技巧 / 94

微信怎么做客户分类 / 95

chapter four

微商案例

第四篇
chapter four

97

第一章 揭秘千万级微商如何炼成 / 98

一个小白如何月销 20 万 / 98

玛咖! 玛咖! / 98

我们做了这些准备 / 99

第二章: 创造玛咖自明星 / 100

自明星的个人品牌定位 / 100

我们的朋友圈点赞多 / 102

晒出来的自明星 / 103

自明星做微商怎么切换身份 / 113

怎么把粉丝变成订单 / 114

收钱, 还是收钱 / 127

男性粉丝成交案例 / 127

女性粉丝成交案例 / 135

chapter five

145 第五篇
chapter five

更多微商牛人案例

微商案例一: “中国宠物微商第一人” 是怎么炼成的 / 146

做爆品战略: 产品是 1, 体验是 1+ / 147

做电商还是做微商 / 148

如何创造宠物自明星 / 149

吸粉！吸粉！吸粉！ / 152

宠物社群怎么玩 / 154

接下来“放大招” / 156

微商案例二：3个月做到日发150单的农产品微商 / 157

微商案例三：快速成长的小而美平台——微蜜蜂俱乐部 / 159

微商案例四：不招代理，月销500万的化妆品微商公司 / 161

第一篇 玩赚微商思维

什么！你想要微商赚钱的干货

我知道你很着急，刚打开书就想看点所谓的干货，好让你拿着冲出去就赚钱，干出牛逼闪闪的业绩来。很抱歉，没看明白时代大背景，偶然逮到机会赚点钱，充其量只能算是瞎猫撞到死老鼠。

很多人觉得理论太虚，技术技巧才是干货，或许我们以前对于“干货”的定义有偏差：觉得干货是可以落地的实在的东西，但往往能马上就学会的东西都是“术”的层面，而移动互联网面前从来没有固定的“术”存在。

看了越多成功的电商微商，越发现很多核心的东西往往是“虚”的，是我们在页面和朋友圈轻易看不到的，如产品和品牌定位，人品，赚钱机器，供应链，播传机器，流程管理，人力资源，影响力与现金流，甚至是财务和库存管理。

经历越多，你越会发现在大氛围都很浮躁的行业，比如电商微商，肯埋头干事不那么浮躁的人一般都会笑到最后。

做微商之前，先送你三句话

我坚持认为，先明道，再取势，然后择人，最后优术，这是创业的基本逻辑，同意吗？在你开始微商创业之前，我想先送给你三句话。

第一句话来自《孙子兵法》：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。”

趋势比人强，站在风口上，猪都会飞。勤奋干不过天分，天分干不过大时代。胜负之道，在于怎么造势，这得主帅自己研究，而不求于团队。如果事情没干好，你不能骂团队不行，执行力太差，只能怪你自己没安排好，没看清楚大趋势。所以优秀的创业者必须懂得顺应趋势，选对人。

第二句话来自阿里巴巴“参谋长”曾鸣教授：“所谓企业家，要有终局判断的勇气，你要敢于判断5年后你所在的市场变成什么样，然后，站在未来看今天，很多事情你会一目了然。”

为什么看五年后的行业终局？因为战略思考的是未来，我们要站在未来看今天，对未来行业终局的判断，是这个行业相对成熟的时候会变成什么样的结局。就像爱



因斯坦的公式 $E = MC^2$ ，看似虚无缥缈，你一旦搞明白了，它牛逼的地方就在于只要熬过临界点，核能聚变裂变就引爆了，赚钱挡都挡不住。

第三句话来自科幻小说《三体》：“我毁灭你，但与你无关。”看过这部迄今为止最伟大的科幻小说的朋友，对这句话应该很熟悉，这是高维文明毁灭低维文明的心态。

诺基亚末代 CEO 说：“我们没有做错什么，但不知道为什么，我们输了。”这个曾经全球最牛逼的手机公司挂了，却连自己怎么死的都不知道，只知道是那个搞电脑的苹果公司抢了他的奶酪。

余额宝一阵乱搅和，银行的存款又不见了。“打砸抢”专业户 TABLE 纵队（注：一种互联网技术），砸碎无数传统行业只会来一句：“我毁灭你，但与你无关。”在互联网乱纪元时代，精通互联网打法的企业要占领传统企业的市场，也只会说“你死不死关我屁事”，就算传统企业恨得牙根痒痒又怎样？乱纪元时的游戏规则就是不按常理出牌。

所以，这本书第一篇“玩赚微商思维”，是关于“互联网+”趋势的思考，更是关于时代底层源代码的思考。这也是我们实操过千万级微商项目的源代码，而且是开源的，尽管拿去用就是，不用谢我，请叫我“玩赚微商”。

互联网+乱纪元来了，你已经无路可逃，别怕，有危机就有转机，更要抢占先机，只要你肯学，没准还能找到自己的虫洞呢。

在别人没整明白的时候，自己快马加鞭拼命干，拿到互联网+连接的二向箔（注：科幻小说中的一种武器），你就能笑傲时代了。



第一章 钻进移动互联网的骨髓里

微商到底能不能赚钱

我们先从小故事开始。

我有一个做化妆品的朋友乐乐，她只积累了 400 多个钢丝用户，每年就轻松“白捡”（她的原话）100 多万的净利润，只是作为自己的零花钱，买自己想买的包包，去自己想去的的地方旅游，有足够多的时间陪伴家人，见证孩子一点一滴的成长。

她仅仅只是自己喜欢买护肤品，拿自己的脸做实验，并把她认为好用的产品分享给她的粉丝——就这样每年“白捡”100 多万的利润——毫无疑问，移动互联网微商里隐藏着大把的真金白银，只是大多数人要么轻视微商，要么不得其法根本不赚钱（如果不亏的话）！

那么问题来了：移动互联网金矿挖掘技术哪家强？看完这本书，相信你会有自己的答案。

如果每天都有大量的陌生人被你吸引而来，加你微信变成你的新粉丝，购买你为他们精心推荐的各种产品，接着持续的重复消费变成钢丝（注：粉丝中的一种称呼）级老客户，并且满意度非常高，还主动为你转介绍，裂变出新的粉丝。

月复一月，年复一年，你可能在全球某个海滩度假，或在五星酒店享受美食，或是带着你心爱的孩子徜徉在大森林，而你只需要有一部手机，每年就轻松地“白捡”上百万甚至上千万的利润。我相信不管你在做什么，都不会轻易拒绝像白捡一样的数百万利润。

然而无情的事实是，大量的商家加不到新粉丝、变不成钢丝，就更别提转介绍裂变了。以至于有人认为，做微商的第一步就是如何增加大量粉丝（加粉）！其实



这不是移动互联网的玩法，只不过沿袭了 PC 端流量为王旧思维而已。处理不好，疯狂加粉就是你玩微商的死穴。

大家心里面想学的各种各样的东西很多，首先要明确这本书里我们学的不仅仅是微信怎么卖东西。三年前什么最火？微博。现在呢？微信。三年后呢？不知道。

过去我们习惯了坐绿皮火车，现在坐高铁、坐飞机了。工具是随时可以换的，有更好用的工具我们就要用最好用的工具。我们今天学什么？答案是学怎么样把你人性当中的优点和缺点都原原本本地呈现出来，借助工具让它传得更远，吸引到和你一样的同类，我们学这个。

工具随便怎么变，但改变不了本质。本质是什么？你这个人本身的人品不需要经过包装，不需要经过伪装，你是什么样就是什么样。我们做人要做榴槌。做榴槌的意思是让爱你的人更爱你，让恨你的人更恨你。但是你不能平庸，不能让人忽略你的存在。

借助移动互联网 + 微信微博等工具，打造你自己的影响力。在茫茫人海这 70 多亿、中国近 14 亿人中找到你的同类，跟他们一辈子就这么玩下去，就足够了。

三年后什么最火，我们不知道，但是你的“自明星”地位，也就是个人品牌的人格魅力和影响力才是真正持久的竞争力。我们学东西不是你今天学了明年就废掉的东西，而是要学能用 50 年 100 年不变的知识，这样你才可能有积累。

哪里才是微商真正的战场

如果你是将军，你要打胜仗，第一个最重要的战略是什么？是研究你的敌人吗？不是。将军的第一任务，是必须看清楚真正的战场究竟在哪里。

如果你把战场搞错了，带着千军万马，跑到了别人的包围圈里，你的军心再强，凝聚力再大，武器再先进，是不是也会被歼灭？咱们今天做移动互联网的生意，你可能以后也是要带着一支军队来做这件事情。首先你自己能不能看清楚真正的战场在哪里，咱们要做的事情，就是要找到真正的用户是谁。

其实我们争来争去，竞争的是用户，而不是研究怎么搞死竞争对手。确定了你想要的用户，跟别人怎么干就没关系了。比如我想追一个女生，我只要盯着她就行，我只要让这个女生喜欢我就可以了，而不是找情敌拼命。

