

新微商运营 108招

桑 昆◎著



新微商运营 108招

桑 昆◎著



人民邮电出版社

北京

图书在版编目 (C I P) 数据

新微商运营108招 / 桑昆著. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2018. 1

(盛世新管理书架)

ISBN 978-7-115-46951-9

I. ①新… II. ①桑… III. ①网络营销 IV.
①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第235349号

内 容 提 要

本书从全平台营销、团队构建、品牌塑造、成交技巧等层面出发,以“线上+线下”为脉络,由浅入深,全面地阐释新微商运营全过程。书中主要以方法、实操技巧为主体,并融入作者多年的行业经验和思考,帮助读者更好地学习和操作。团队、公司管理者可以从本书中学到微商团队打造、代理模式设置、招商成交的秘密。刚进入的微商从业者也能读懂看懂本书,并从中学到微商运营的方法。

◆ 著 桑 昆

责任编辑 冯 欣

责任印制 彭志环

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/16

印张: 10.75

2018年1月第1版

字数: 206千字

2018年1月北京第1次印刷

定价: 45.00元

读者服务热线: (010)81055488 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京东工商广登字 20170147号

前言

商业模式的发展，犹如个人成长，不经历风雨，难得见彩虹。近年来，备受社会关注的微商也同样如此：有人在风雨中受到挫折，因此痛恨微商；有人在成长后看到彩虹，赚到了人生的第一桶金，因此感谢微商。

其实，无论你感谢还是痛恨，移动社交零售的兴起都已是无可避免的变革趋势。

以2015年为时间分水岭，微商的变化异常迅猛：从傻瓜赚钱模式到职业赚钱模式，从单纯压货到关怀终端，从朋友圈暴力刷屏到构建全面服务体系……在新微商的构建过程中，低劣假冒产品被逐步清除出微商圈子；野蛮生长模式被越来越多人抛弃。可以说，微商在经历了阵痛之后，迎来了崭新的发展机会。不断涌现的微商大咖、各路传统企业的转型尝试正在用事实证明：错过微商，很可能错过新一轮的财富增长热点。

想要同微商行业一起成长，从价值数百亿的市场蛋糕中分得一杯

羹，你必须要学会用新的观点看待零售，用新的方法进行营销。为此，你需要做好充分的准备，了解微商的模式背景，了解平台的相关知识，学习微商运营中的营销、引流和推广知识，从新手开始，一步步成长为真正的高手。为了帮助微商创业者在市场竞争前做好上述准备，本书应运而生，本书内容分为七章。

第一章是对新零售时代的概述。从微商的创新开始，强调产品质量、诚信因素、服务效果对微商的重要性，并为读者展现出生态化微商的未来趋势。

第二章是选品和选团队的方法。想要做好微商，必须由选择产品和团队起步，包括如何评估产品前景、行业前景、品牌前景，如何选择代理模式、教育系统、分配机制、团队正能量，等等。通过学习本章，读者能学会如何挑选符合自身特点的微商系统。

第三章向读者提供了微商引流与营销过程中的实用方法，包括朋友圈、微信好友、公众号、头条号、大鱼号、百度系、QQ系、淘宝、直播、招商会、互动吧、二维码的引流方法，以及软文、文案、微博、音频、明星热点和线下活动的营销招数。这些方法简便易学，通过实操能快速看见效果。

第四章则是微商高效沟通与成交话术的方法。读者可以学到如何与客户建立信任，打开交流渠道，通过满足客户的需求，掌控营销全局。此外，本章还围绕营销中常见的沟通问题，列举出针对性极强的解决办法。

第五章主要教授读者团队运营和维护代理的方法。当微商新人成长为高手之后，下属团队规模增大、业绩提升。如何扮演好团队领导者，

履行应尽的责任，带动团队提高工作业绩，都能从本章中找到答案。

第六章主要围绕微商品牌打造进行论述，包括如何对微商产品、团队和服务进行品牌化打造，如何讲好品牌故事、创建品牌文化，等等。学习本章，可以让微商形成强大的个人和团队品牌号召力，在竞争中先发制人。

最后一章则着眼于未来，以新微商所承担的时代使命，引出构建线上线下闭环的方法，帮助读者更好地了解新零售时代下微商的大趋势，从而做好准备，建造出以自身为核心的生态圈。

我在电子商务领域工作多年，潜心研究移动互联网社交零售，并深入实践。理论来源于实际，方法来自经验。希望读者朋友们感受到本书内容丰富、层次清楚，不务虚、不空乏。

全书文字尽量简练干净，便于各种文化层次与职业背景的微商创业者在最短时间内掌握精髓，我也想把本书打造为一本实用的微商教材。相信有志于通过微商创造财富的读者，能从本书中获得解决问题的方法、锐意创新的思路、开拓事业的动力，并打造出属于微商的美好未来！

目 录

- 第 1 章 微商创业，你学得会 001
 - 第 1 招 新零售时代的新微商 002
 - 第 2 招 创新型微商：传统模式还是新微商模式 005
 - 第 3 招 微商要发展，产品是关键 009
 - 第 4 招 微商是信任型经济，诚信很关键 013
 - 第 5 招 新消费时代，做好服务才能赢得用户 016
 - 第 6 招 生态微商才是未来趋势 019

- 第 2 章 通信微商选品与选团队 023
 - 第 7 招 选品之自身优势：你到底适合卖什么 024
 - 第 8 招 选品之产品前景：快销品、复购率高、
前景好 029
 - 第 9 招 选品之行业前景：适合微商的领域 033

- 第 10 招 选品之品牌前景：什么样的品牌最畅销 037
- 第 11 招 选团队之代理模式：有模式的电梯式速度 041
- 第 12 招 选团队之教育系统：好的培训让微商事半功倍 043
- 第 13 招 选团队之分配机制：公平与合理才能凝聚人心 047
- 第 14 招 选团队之愿景：好的团队充满爱 051
- 第 15 招 选团队之正能量：好的团队充满正能量 054
- 第 16 招 选团队之领导者：领导者决定团队高度 058
- 第 3 章 微商引流与营销 061**
- 第 17 招 微信朋友圈引流 062
- 第 18 招 微信好友引流 067
- 第 19 招 微信公众号引流 070
- 第 20 招 头条号内容引流 073
- 第 21 招 今日头条微头条引流 077
- 第 22 招 今日头条评论引流 079
- 第 23 招 今日头条问答引流 082
- 第 24 招 大鱼号引流 086
- 第 25 招 百度知道引流 089
- 第 26 招 百度贴吧引流 091

- 第 27 招 百度文库引流 096
- 第 28 招 百度图片引流 100
- 第 29 招 QQ 群引流 103
- 第 30 招 QQ 空间引流 108
- 第 31 招 淘宝引流 111
- 第 32 招 直播平台引流 114
- 第 33 招 招商会引流 116
- 第 34 招 互动吧引流 120
- 第 35 招 线下二维码引流 122
- 第 36 招 软文营销 125
- 第 37 招 产品文案营销 128
- 第 38 招 微博引流与营销 132
- 第 39 招 网络电台音频引流与营销 136
- 第 40 招 明星流量截流 138
- 第 41 招 线上线下活动引流与营销 140
- 第 4 章 微商高效沟通与成交法 143**
- 第 42 招 怎么讲客户才愿意听 144
- 第 43 招 怎么听客户才愿意讲 147
- 第 44 招 让客户信服的技巧 150
- 第 45 招 营造信任感的绝招 153

- 第 46 招 高效沟通和快速成交时如何选择环境 156
- 第 47 招 循循善诱，让客户自己做出选择 160
- 第 48 招 让客户说“是”，轻松成交 163
- 第 49 招 让客户“坐对位置”，迅速成交的绝招 166
- 第 50 招 客户不得不成交的促单策略 168
- 第 51 招 开发客户潜在需求的成交绝招 170
- 第 52 招 如何利用客户追求时尚的心理成交 172
- 第 53 招 如何利用客户的从众心理成交 175
- 第 54 招 如何利用客户爱优惠的心理成交 177
- 第 55 招 如何通过满足客户的精神需求成交 179
- 第 56 招 如何利用“集体意识”让客户找到盟友 182
- 第 57 招 如何利用“心理错觉”让客户充满好奇 185
- 第 58 招 如何利用“气氛烘托”掌控全局 187
- 第 59 招 客户说下次再买怎么办 189
- 第 60 招 客户说要问问别人再买怎么办 192
- 第 61 招 客户说太贵了怎么办 194
- 第 62 招 客户问如果用着不满意怎么办 196
- 第 63 招 客户让先发货再付款怎么办 199
- 第 64 招 客户说别家更便宜怎么办 201
- 第 65 招 客户问能不能退换货怎么回答 203

第 66 招	客户问能不能先试用怎么回答	206
第 5 章	微商团队运营与代理维护	209
第 67 招	微商团队组织架构设计绝招	210
第 68 招	微商运营制度化与规范化设计	212
第 69 招	如何设计微商加入及退出机制	214
第 70 招	如何让下属看到眼前利益、想到未来利益	216
第 71 招	如何满足下属最主要的渴望	220
第 72 招	如何实现团队利益捆绑	222
第 73 招	如何进行团队文化建设	224
第 74 招	如何让下属心甘情愿跟着你干	227
第 75 招	团队分工明确化与专业化	230
第 76 招	如何利益共享、打造共享模式	232
第 77 招	如何进行专业化培训，让人人都成长	234
第 78 招	招募合作伙伴	236
第 79 招	如何快速招募代理	239
第 80 招	如何做好教育培训、留住代理	242
第 81 招	如何防止代理流失	244
第 82 招	如何组织一场成功的招商会	247
第 83 招	招商会演说	249
第 84 招	从代理到事业合伙人	252

- 第 85 招 团队运营之微信群与 QQ 群 254
- 第 86 招 团队运营之在线协作工具 257
- 第 87 招 团队运营之思维导图 259
- 第 88 招 团队运营之美图软件 261
- 第 89 招 团队运营之视频编辑软件 263
- 第 90 招 团队运营之绩效激励 265
- 第 91 招 团队运营之惩罚机制 268

第 6 章 做品牌微商，赢千万财富 271

- 第 92 招 如何实现微商产品品牌化 272
- 第 93 招 如何实现微商团队品牌化 277
- 第 94 招 如何实现微商服务品牌化 280
- 第 95 招 如何实现团队化、系统化运营 282
- 第 96 招 微商社群标识品牌化与粉丝标签品牌化
绝招 286
- 第 97 招 微商社群文化的品牌化绝招 292
- 第 98 招 如何培植具有领导力的粉丝用户 295
- 第 99 招 微商网红化与网红微商化绝招 298
- 第 100 招 讲好微商创始人故事的绝招 301
- 第 101 招 讲好微商品牌故事的绝招 305
- 第 102 招 讲好微商团队故事的绝招 308

第 103 招 做好品牌产品发布会的绝招 311

第 7 章 做好新微商，构建线上线下闭环 315

第 104 招 云平台构建，让人人都有平台 316

第 105 招 线下门店打造，体验至上 318

第 106 招 社群链接，客户亦员工 321

第 107 招 移动支付打通微商生态圈 324

第 108 招 做好新零售，创富新微商 327

第1章

微商创业，你学得会

第 1 招

新零售时代的新微商

曾几何时，电商挟互联网大潮汹涌而来，使实体零售的江山支离破碎。而伴随移动互联网的普及，纯电商时代已经过去，新零售时代正在走来。

在新零售时代，互联网已经没有边界。网络不再局限于 PC 设备，而是如同水电煤这样的基础设施，没有任何边界。新微商依托于移动网络，结合了线下、线上和物流等因素，满足了市场不断发展的需要，也创造了比以往更为可观的利润。

微商是指个人、团队或企业，基于人际关系网络，利用互联网移动社交工具，从事销售商品或提供服务的经营活动。想要了解新零售时代下的新微商，少不了回顾曾经的旧微商。

微商起始于 2012 年，兴起于 2013 年，然后伴随微信普及，全民微商热轰轰烈烈。最初，一些小服装工厂、作坊，其后是少数不正规的小企业，以微商身份开展营销，却暴露出质量水准低下、组织结构混乱、信誉品牌不佳等问题。

2015 年成了微商的洗牌年，这一年，微商界曾经的“大企业”“大品牌”们纷纷倒下，再加上主流新闻媒体的负面报道，微商被推向了风口浪尖。然而，新生事物的成长毕竟是无法阻挡的，即便需要

经历种种困难、克服万千障碍，但走过艰难时期的混乱，蕴藏在新微商中的正能量开始爆发。中国互联网协会微商工作组在 CCTV 上对外正式发布的《2016 中国微商行业发展研究报告》显示：2015 年，微商行业总体市场规模达到 1800 多亿元，全国微商从业规模为 1200 多万人；2016 年，微商行业进入了大浪淘沙的阶段，无论是市场规模还是从业规模，依然表现出持续增长态势。2016 年全年，微商的市场规模达到 3600 多亿元，增长率近 100%，从业人数达到 1500 多万人，增长率超过 20%。微商新手创业人数以每天 2 万 ~ 3 万的人数增长，增长速度远远超过了传统电商。

新零售时代的新微商，早已不是一个销售渠道，而是一种新的商业模式。微商由最初的朋友圈推广和成交，发展到实体店、电商和微商结合，运用传统媒体（如电视购物）等多种形式。其中，主流的新微商模式有下面几种，如图 1-1 所示。

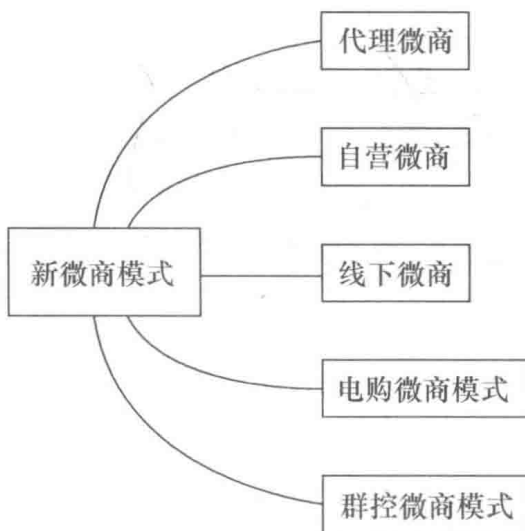


图 1-1 新微商模式

1. 代理微商

目前，新微商中 80% 属于代理微商。

2. 自营微商

该模式又名直营微商，通常由传统企业成立的微商事业部门发展而来。

3. 线下微商

该模式兴起于 2016 年，主要形式为“地面推销 + 会展营销 + 门店营销”与线上微商相结合的形式。例如，河南某线下微商集团认定单纯在朋友圈招代理的时代已经结束，坚持线下微商模式，已做到每天在全国范围内召开 18 场千人发布会，营销额每年能达到 20 亿元。其模式要素为“微网红 + 直播 + 直营微商”。2015 年，某大型微商集团通过网红模式起盘，招揽了 8 位手机直播平台映客上前十名的主播。最红火时，该公司一场直播能招 2 万名代理。

此外，新微商模式还包括电购微商模式、群控微商模式、派单微商、微信淘宝客、群微商等。

目前，新微商本身还处于成长过程。伴随市场的成熟、消费者的理智、监管政策的落实，新微商的创业者必将一洗曾蒙受的指责，弥补发展过程中的短板，继承既有的优势，将微商事业推向新的高峰。