

MOBILE E-BUSINESS OPERATION SKILL

微商实战秘术

做好这7步就成交

杨赵进◎著



机械工业出版社
China Machine Press

MOBILE E-BUSINESS OPERATION SKILL

微商实战秘术

做好这7步就成交

杨赵进◎著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

微商实战秘术：做好这7步就成交 / 杨赵进著. —北京：机械工业出版社，2016.10

ISBN 978-7-111-55472-1

I. 微… II. 杨… III. 网络营销 IV. F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第273781号

微商实战秘术：做好这7步就成交

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：孙海亮

责任校对：殷虹

印刷：北京文昌阁彩色印刷有限责任公司

版次：2016年11月第1版第1次印刷

开本：170mm×242mm 1/16

印张：17

书号：ISBN 978-7-111-55472-1

定价：69.00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) 88379426 88361066

投稿热线：(010) 88379604

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259 读者信箱：hzit@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

华章科技
HZBOOKS | Science & Technology



“微商”是当下移动互联网的热点，是依托在社交媒体之上、建立在粉丝信任之上的社交电商的缩影。我从2013年开始进入微营销领域，是全国最早一批微营销实践者，当时主要给传统企业提供微营销解决方案，包括培训、系统搭建、营销策划、招商路演等。当时是微营销的萌芽期，很多企业根本没有做微营销的意识。所以那时候我们不但要帮助企业，还要去说服企业，告诉他们微营销是未来的发展方向。当时我们付出了太多的艰辛，好在功夫不负有心人，在我们的营销策划下，成功地帮助了135家传统企业实现了创新转型升级。至今这些企业的微信月活跃用户已超过7亿。随着微营销的迅速崛起，微商创业者也诞生了，很多微商开始了掘金之路。

我至今已在微商领域摸爬滚打了4年时间，作为微商领域资深实践者，见证了微商从萌芽、火热、崛起到淘汰，最终发展至现在的平稳期的整个过程。我也曾于2014年实践操盘了自己的微商品牌，当时带了团队取得了骄人的业绩，其间我多次受邀到全国各地分享微商实战技巧，也就是从那个时候起，先后辅导了多个知名微商品牌。

因为我比较喜欢写作和总结，所以在短短4年内，写了400余篇原创微商实战文章，影响百万微商，覆盖整个网络，深受微商及企业喜爱。后有人提议说，好东西应该更大范围传播出去，并建议我出书，当时鉴于自己还有些实战经验，于是便总结了之前的文章，在2015年出版了《微商

之道》一书。书出版后，我得到了更多人的认可，在此对这些认可我的读者表示真心感谢，正因为有了他们的支持，才会有了现在的杨赵进。在这之后，我开始担任多家微商品牌顾问，并受邀出席各种大型微商活动，分享讲解微商成功之道。其中尤其以2016年受邀担任两个微商品牌操盘手为傲（限于某些原因，不便透露微商品牌名称），其间我帮助这两个品牌产生了数千万元的业绩，创造了微商界的奇迹。

在最近这一年的培训和品牌辅导过程中，我发现市面上微商类的图书虽多，但是能真正直指微商实操本质，真正专注于实操、专注于成交之道的微商“实操干货”集却没有，加之我这一年多以来又有了新的体会，微商也发展到了一个新的阶段，于是便产生了再写一本书的想法。我想通过这本书帮助更多的微商创业者少走弯路，助力微商品牌提升业绩。于是便有了你手中这本《微商实战秘术：做好这7步就成交》。

本书从心态、工具、朋友圈、社群、文案、成交、团队7个层面系统地剖析了微商营销之道，最后还辅以案例，实现了微商成交闭环。通过本书你可以学习到：

（1）成功微商必备素质及心态：本书会帮助微商快速调整自己的心态，强大自己，因为只有心态调整好了，才能更好地扬帆起航。

（2）微商常用工具：无论从事什么工作，工具都是必备的。微商也不例外，要想成为好微商，必须学会利用各种工具。本书列举了6大类微商常用工具，并用最简练的语言给出了6大类工具的使用方法和技巧。

（3）朋友圈营销的实战秘诀：通过本书，微商会了解到如何打造有魅力的朋友圈，并通过朋友圈实现成交。朋友圈是微商产品的展示窗口，也是微商必须掌握的一个营销要点，掌握朋友圈销售产品的核心技巧是微商日常工作的重中之重。

（4）充分利用社交经济：这是一个社交的时代，每个人都可能分到社交的一杯羹，微商通过合理运用社群也可享用社交红利。本书就可以带你玩转社群。

(5) 销售型文案的撰写技巧：文案一直是微商的痛点，通过本书，读者可以知道如何去打造爆款文案，包括朋友圈及公众号两类文案的撰写技巧。书中重点讲解了故事型文案的打造，让微商能够学会通过故事销售自己、销售产品。

(6) 实现成交的技巧：微商一切工作都应以成交为目的，微商在日常工作中应该一切以成交这一结果为导向，可惜的是，大部分微商不懂得销售技巧，所以如何成交成为微商迫切需要学习的一环。通过本书，广大微商可以学到实战成交绝技，包括成交话术的设计、卖货转化代理的方法、利用 O2O 的形式达成成交的技巧等。

(7) 团队裂变与管理：所有微商都想成立并壮大自己的团队，那么如何做呢？如何打造高效的微商团队？如何快速实现裂变？如何管理团队，让团队自己就可自然成长？如何打造金牌讲师团队？本书将给你答案。

最后通过成功案例画龙点睛，旨在让读者学习成功案例的精华，少走弯路。

本书囊括了整个微商闭环的流程，从心态到客户再到成交裂变，是微商创业者必读的实战宝典。本书也是我 4 年微商之路的精华，是实战经验的结晶，是微商领域少见的“干货”集合，对于微商创业者来说是非常宝贵的实操指导书，能有效帮助微商创业者提升业绩。我想通过本书帮助更多微商创业者少走弯路，助力更多微商品牌提升业绩。

在本书的撰写过程中，我得到了很多朋友及粉丝的支持，在此对他们表示诚挚的谢意！同时也非常开心能在本书中跟大家分享实战、实在、实用的微商实操知识，愿本书能帮助广大微商创业者成功玩转微商之道！

杨赵进（个人微信：87619359）

写于深圳

目录

前言

第一篇 心态篇

第1章 微商必备11大心态	002
1.1 老板心态	003
1.2 信任心态	004
1.3 学习心态	007
1.4 积极心态	008
1.5 付出心态	009
1.6 自信心态	010
1.7 自律心态	012
1.8 成交心态	012
1.9 坚持心态	014
1.10 感恩心态	015
1.11 分享心态	017

第2章 微商如何强大自己	019
2.1 如何快速让家人支持你做微商	019
2.2 微商如何快速调整自己的状态	021
2.3 献给微商的3大法宝	024
2.4 微商强大自己的关键	027

第二篇 工具篇

第3章 微商必用6大类工具	032
3.1 账号类工具	032
3.2 公众号类工具	034
3.3 电台类工具	039
3.4 直播类工具	040
3.5 美图类工具	042
3.6 自媒体平台	047

第三篇 朋友圈篇

第4章 如何玩转朋友圈	052
4.1 微商养号 5 大法则	052
4.2 如何打造魅力朋友圈	056
4.3 玩转朋友圈的 10 大关键	058
第5章 朋友圈营销秘诀	071
5.1 如何在朋友圈销售产品	071
5.2 打造朋友圈的 6 大核心	073
5.3 玩朋友圈要学会换位思考	077

第四篇 社群篇

第6章 社群，这么玩才赚钱	082
6.1 微商玩转社群的 6 大要素	082
6.2 微商混社群的 4 个技巧	086
6.3 微商如何管理好自己的代理群	088
6.4 社交经济黄金 8 法则	090

第五篇 文案篇

第7章 教你打造爆款文案 108

- 7.1 朋友圈文案打造 108
- 7.2 公众号文案打造 113
- 7.3 故事型文案打造 117
- 7.4 案例：我是如何通过故事营销众筹的 119

第六篇 成交篇

第8章 塑造产品价值的18条“军规” 124

- 8.1 找出问题 124
- 8.2 放大痛点 125
- 8.3 提出方案 126
- 8.4 说明资历 127
- 8.5 列出好处 127
- 8.6 解释理由 128
- 8.7 附送赠品 128
- 8.8 限时、限量、限价 129
- 8.9 提供见证 130
- 8.10 价值比较 130
- 8.11 列出不购买的原因 131
- 8.12 塑造结果 131
- 8.13 解释购买理由并证明 132
- 8.14 SWOT 分析 133
- 8.15 与竞争对手差异化对比 134
- 8.16 针对产品的质疑分析 135

8.17	分析产品为什么这么贵	136
8.18	为什么要现在购买	137

第9章 成交话术 138

9.1	微商绝对成交话术	138
9.2	如何与陌生人建立信任	141
9.3	如何解除客户的顾虑	145
9.4	微商的目标客户是哪些	149
9.5	微商如何彻底挖掘客户需求	158
9.6	微商如何快速弯道超车	160
9.7	微商谈判代理的 4 大注意事项	163

第10章 成交卖货 168

10.1	微商卖货 7 大流程	168
10.2	微商卖货的 7 大关键因素	177
10.3	微商 O2O 如何玩	182
10.4	微商激活好友的 5 大技巧	188
10.5	微商黄金成交 10 大终极法则	192
10.6	微商快速转化代理 8 大技巧	201
10.7	零售的两个关键点	205

第七篇 团队篇

第11章 打造高效微商团队的16大核心秘籍 214

11.1	代理预审核	214
11.2	活跃团队群	215
11.3	设立目标	215
11.4	传播正能量	216

11.5	赏罚分明	217
11.6	扶持榜样	218
11.7	想法立即传达	218
11.8	适当囤货很重要	219
11.9	给团队归属感	219
11.10	让自己变强	220
11.11	方法共享	220
11.12	演说能力	221
11.13	组建核心层	223
11.14	团队激励	223
11.15	培育团队凝聚力	224
11.16	相信并坚持	225

第12章 团队管理 226

12.1	微商如何做好团队管理	226
12.2	微商不可合伙的 10 种人	229
12.3	选择微商合伙人的 7 大标准	232
12.4	微商如何讲好公开课	234
12.5	如何打造顶级讲师团	242

第八篇 案例篇

第13章 成功案例 248

13.1	中国健康内衣行业的标杆品牌——咖姿开创净化裤先河	248
13.2	完美森林的稳健微商之道	249
13.3	做安全产品，选优势项目，金伯帆圆你微商创业梦想	251
13.4	黑马微商品牌——卡拉玛的微商逆袭之路！	253
13.5	最有情怀的内衣品牌——淇琪薇儿颠覆整个微商界	254

附录 联合发起人名录 257

第一篇

心态篇

Part 1



1

第1章

微商必备 11 大心态

俗话说：人最大的敌人就是自己，战胜了自己也就战胜了困难。人生最重要的两件事就是**状态和目标**，也就是说人生**必须拥有明确的目标和积极的心态**，因为心态影响状态，状态不好则会影响你目标的达成。

拥有一个良好的心态，哪怕摆地摊也能成功；心态不好，就算直接给你一家大公司你最终也会沦落到摆地摊。因为不管你做什么生意，在发展的过程中，总会遇见各种各样的问题，各种压力和挫折都会迎面而来，如果心态不好，那问题就得不到解决，最终面临失败。

心态分为两种：积极心态和消极心态。积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一、十五不一样。“秘密吸引力”法则提到，一个好的心态是能够吸引美好的事物的，而心态不好只会吸引糟糕的事物。就好比出门上班之前，先在心里自我暗示今天会有好事情发生，可能今天在公司就有好事降临到你身上。所以务必时刻保持良好的状态，这

样会吸引更多美好的事物到你身边。

成功=80%的心态+20%的能力，从这个公式中可以发现，一个人的成功80%取决于心态，足以说明心态是多么重要。作为微商，拥有一个良好的心态尤为重要，因为你的心态会影响你的个人状态、客户，甚至团队。

我们来看看微商必须具备哪些良好的心态吧，具备这些心态后可能让你个人业绩倍增，让你的团队迅速扩大，让你团队的业绩提升3倍。我们来看看微商最重要的11大心态。



1.1 老板心态

有这样一则故事：在美国标准石油公司里，有一位小职员叫阿基勃特，他无论是远行住旅馆还是写书信，甚至在收据上，总会在签名的下方写上“每桶四美元的标准石油”字样，公司董事长洛克菲勒知道这件事后说：“竟有职员如此努力地宣扬公司，就见他吧。”于是邀请阿基勃特共进晚餐。后来洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。这样一件简单的事谁都可以做到，但是只有阿基勃特一人做了，而且坚定不移、乐此不疲。最后，也只有他成了董事长。有老板心态的人最终不一定都会成为老板，但是，没有老板心态的人最终肯定成不了老板。

微商也需要以“老板心态”去做，只有这样，你才会全力以赴。我认为每个微商实际上都是一个创业者，因为是在给自己卖产品、建团队，赚

的钱都是自己的，而品牌方只是给你提供一个好的平台和产品。但现实是，总有一些微商把自己定位成“打工者”，总想着我是在替别人卖产品，总想着平台是别人的，所以不会全力以赴地去做。这类微商 90% 是做不大的，永远都只是在做“小微商”。俗话说：你的格局有多大，你的成就就有多大。你把自己定位成打工者，那你收获的就只能是打工者的收入和经验；你若把自己定位成老板，那你做微商再差也差不到哪里去。

老板心态是全力以赴，是绝不找借口，是坚定不移，把任何事情当作自己的事情去做。你们看到哪个老板会经常找借口、经常抱怨？绝对不会，因为他们知道再苦再难都要坚持到底，坚持下来就会有结果。

很多微商三天打鱼两天晒网，上家不发朋友圈他也不发，心情好了就发朋友圈，心情不好就不发朋友圈。每天要上家督促检查任务。这样的微商基本只能赚点儿小钱，有些甚至连小钱都赚不到。没有把微商当成自己的事业来做的人，怎么可能做大呢？你的格局还停留在打工阶段，是不可能有大回报的。

以老板的心态做微商，让你多赚钱；以老板的格局做微商，自己做老板指日可待。



1.2 信任心态

信任即相信，我非常喜欢一句话：知道没有力量，相信并做到才有力量。举个例子：2003 年淘宝刚成立时，大多数人是不相信的，都认为网上怎么可以买东西，钱给谁？产品怎么拿得到？从开始持有一种质疑的态

度，到这几年电商迅速崛起，很多人后悔莫及，后悔自己当初没有开淘宝店，后悔没有把生意做到网上去。同样，2013年微商崛起之时，很多人也是持怀疑的态度，认为微商不靠谱，认为微商做不长久。我当时还因为讲微营销课程引来了警察，但是现在呢？微商有3000多万创业者，一些传统的大品牌、大企业都开始涉足微商，很多人又开始后悔了。

以上就出现了三种人：一是知道的人，二是相信的人，三是做到的人。

第一种人在淘宝、微商出来的时候，知道互联网是一个趋势，但就是没有相信，所以没做。

第二种人在淘宝、微商出来的时候，相信这是一个比较新的模式，能够赚到钱，但是没有行动，没有去做。

第三种人在淘宝、微商出来的时候，知道这是一个非常好的模式和趋势，并且马上去做了，到现在也赚到钱了。

这三种人最终的结果很明显，前两种人基本只能看着别人赚钱，第三种人知道、相信并做到了，最后成为赚钱的那批人。这也就印证了那句话：知道没有力量，相信并做到才有力量。

做微商的你，有没有相信公司？相信公司的实力是最佳的，相信公司的扶持力度是最大的，相信公司的服务是最好的。如果你选择了一个品牌，却连公司都不相信，那肯定做不好。

做微商的你，有没有相信产品？为什么做微商首先要自己体验产品，就是为了让你了解产品，对产品知根知底。如果自己心里都没底，怎么可能说服你的客户购买你的产品呢？所以，要么别做，既然选择了产品就要100%地相信。这样，销售成交率才能有效提升。

做微商的你，有没有相信团队？俗话说：用人不疑，疑人不用。很多团队领导者对自己的代理持有怀疑的态度，怀疑代理不忠诚，怀疑代理的能力。你不相信团队，同样团队对你也不相信，最终销量就上不去。

做微商的你，有没有相信自己？相信自己也是很重要的，试想一下，如果自己都没有信心把微商做好，那你能有信心带好团队吗？如果连自己