

(第2版)

全彩印刷

一本解决**引流、涨粉、运营、推广、营销痛点**的实战大全！
实现**流量倍增、排名提升、精准营销、成交率**大涨的宝典！



刘东明 / 编著

微商·微信·微店·朋友圈· 自媒体·微信公众平台·一本通

📌 图文结合,全程实战操作

笔者亲身实测,深入全微营销前线,通过“图文+步骤”的方式,详解运营的实战操作。

📌 干货技巧分享

总结众多微营销人士的干货、经验,分享引入人流、稳固人流、内容运营等技巧,现学现用。



清华大学出版社



刘东明 / 编著

微商·微信·微店·朋友圈· 自媒体·微营销一本通

(第2版)

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

为什么别人做微商成功赚钱而你却失败？
为什么别人的微信火爆而你的默默无闻？
为什么别人的微店日进斗金而你的无人问津？
为什么别人的朋友圈生意火热而你却被人拉入黑名单？
为什么别人的自媒体越做越值钱而你的老是停滞不前？

共同、核心的痛点在于是否有流量！怎么进行营销推广？本书将紧扣这一痛点，精心讲解200多种引流推广方法、200多个营销要点技巧，这些方法都是可以融会贯通、举一反三的，从而打通微商、微信、微店、朋友圈、自媒体、微营销的难点，一通百通！

本书是一本微商、微信、微店、朋友圈、自媒体的微营销实战大全，适合于需要吸粉、引流、宣传、推广的个人、商家和企业等用户，以及对微营销感兴趣的人士阅读。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。
版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

微商·微信·微店·朋友圈·自媒体·微营销一本通/刘东明编著. —2版. —北京：清华大学出版社，2019(2019.7重印)

ISBN 978-7-302-51620-0

I. ①微… II. ①刘… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第257417号

责任编辑：杨作梅

封面设计：杨玉兰

责任校对：李玉茹

责任印制：宋林

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座

邮 编：100084

社总机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：小森印刷(北京)有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm 印 张：16.5

字 数：262千字

版 次：2017年2月第1版 2019年1月第2版

印 次：2019年7月第3次印刷

定 价：59.80元

产品编号：080406-01

专家编委会

协和药妆新零售 COO 江礼坤

实战派网络营销专家，弘亚美联公司 CEO，网络营销推广网站“推一把网”创始人，北大、清华总裁班特约讲师，中国 MBA (EMBA) 同学会互联网协会副会长，百度互联网创业者俱乐部特约专家，电视栏目《前沿讲座》特约专家，阿里巴巴特约讲师，优米网特约专家讲师，金鼠标网络营销大赛评委，TMA 移动营销大奖评委，畅销书《网络营销推广实战宝典》的作者。



国际社交电商节主席 程雪翔

北京诚毅投资董事长，北京眼宝公司总裁，爱眼吧创始人，北京大学国际经济研究所新经济互联网+课题组成员，微商与社交电商研究中心主任，中国微商与社交电商创新转型倡导者，中国人民大学财政金融 EMBA 在读，中国首批注册执业药师，2010 年被评为中国经济百名杰出人物，2012 年获评中国优秀创新企业家，在黄山特殊学校设立有助学金与奖教金，在湖北麻城市设大学生公益助学基金，在中国药科大学、安徽中医药大学、黄山学院设立有育鹰基金。从 2015 年开始，在十多所院校组织了“诚毅杯”创新创业大赛，致力于扶植大学生创新创业。每年在多个院校举办大学生职业规划公益讲座。



旭道投资董事长 王智立

2016 年中国经济发展杰出人物，2017 年中国经济新领军人物，2017—2018 年品牌中国领军人物，中国商业经济学会电子商务促进会副会长，中国电子商务专家服务中心认证专家，中国管理科学研究院特聘学术专家委员，首席电子商务官联盟理事，中韩营销协会上海教育院院长，北京大学电子商务总课题组上海培训中心主任，北京大学电商同学会副会长，西北政法大学特聘双创指导老师，旭道（上海）投资管理有限公司董事长，拥有国家版权局著作权证书：2016 年《电子商务综合服务管理平台》、2017 年《电子商务智能化管理系统软件》、2017 年《网购商城软件》、2018 年《九牛之人音频商城》。





微商领袖联盟发起人 海科

北京大学国际经济研究所新经济+互联网+课题组长，中国电子商务专家服务中心副主任，世界微商联盟全球总会副会长，中关村数字媒体产业联盟高级顾问，中国股权投资基金协会培训中心副主任，中国新经济+互联网大会执行主席，大中华购物中心联盟副秘书长，电商岛全球私董会北大分会主席，对外经贸大学等高校创业导师，并多次接受《人民日报》《甘肃卫视》等媒体的采访。



国学大师 余泓江

国学大师，著名演讲家，北大金融硕士，管理学博士，畅销书作家。师承中国教育艺术泰斗李燕杰教授、中国演讲艺术泰斗彭清一教授。现任中国市场学会直销专家委员会副秘书长，兼干部培训中心主任、中华国学推广中心主任。



微商操盘手 肖聪

互联网实战专家，15年上市公司实战经验，曾任九阳股份有限公司电商创始人、深圳齐心集团股份有限公司电商总经理，国际互联网专家刘东明老师弟子，现任池州豆宝电子商务有限公司联合创始人兼总经理、安徽省味之源生物科技有限公司联合创始人兼总经理。



电商岛微商协会秘书长 晁伟

中国微商十大自媒体；
中国微商十大服务商；
微商裂变模式设计第一人；
国际互联网专家刘东明老师弟子；
客户：云南白药、广药白云山等亿元大盘；
出版专著《实体微商起盘21步》。

前言

笔者长期研究包括微信、朋友圈、微商等热门领域，发现它们虽然领域不同，但却核心相通，即各自最大的痛点难点，还是在引流稳流、营销推广上。

本书采用单点极致策略，专攻一点——引流推广，以解决以上领域读者的最大痛点。各个领域引流推广的方法，加起来有 100 多种，但它们其实是可以通用的，将其放在一起学习的好处，便是可以融会贯通。

本书主要特色如下。

- (1) 将 5 个有关联的热点领域汇聚一书，性价比更高。
- (2) 针对这 5 大热点共同的痛点，即流量和营销难题，深入剖析。
- (3) 将最精华的内容汇于一书，大家看后可以举一反三、贯通活用。

本书在上一版精华内容的基础上，增加了一些全新的内容，如：

- (1) 引流。介绍腾讯、百度、阿里的引流方法。
- (2) 增粉。新增加了 20 家新媒体平台介绍，如今日条号、一点资讯等，介绍如何架设增粉平台，让粉丝自动找过来。
- (3) 营销。增加了软文营销、短视频营销、H5 营销、场景营销等新兴利器，帮助大家更好地经营。
- (4) 变现。微信小程序、抖音等平台异军突起，非常火热，本书也对此进行了相关介绍。

本书由刘东明编著，参与编写的人员还有刘绍良、柏松、谭贤、谭俊杰、徐茜、刘斌、刘胜璋、刘向东、刘松异、苏高、周玉姣、谭中阳、杨端阳、柏承能、刘桂花等，在此表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有疏漏之处，恳请广大读者批评、指正，联系微信：157075539。

目录

第 1 章 微商赚钱营销有术1	
1.1 借助腾讯 QQ 引流.....2	
1.1.1 聊 QQ 群取得流量.....2	
1.1.2 逛 QQ 空间取得流量.....3	
1.1.3 QQ 兴趣部落取得流量.....7	
1.1.4 用 QQ 其他方法取得 流量.....8	
1.2 利用腾讯微信引流.....10	
1.2.1 微商利用微信公众平台 收获流量.....11	
1.2.2 微商利用私人微信 收获流量.....12	
1.2.3 微商利用各种微信群 收获流量.....17	
1.2.4 微商利用微信的其他 方法收获流量.....18	
1.3 通过百度平台引流.....19	
1.3.1 百度贴吧.....20	
1.3.2 百度百科.....23	
1.3.3 百度搜索风云榜.....25	
1.3.4 百度知道.....26	
1.3.5 百度经验.....26	
1.3.6 百度文库.....27	
1.4 使用微博平台引流.....27	
1.4.1 140 字打造精华成功 引流.....28	
1.4.2 超级话题实现精准引流...28	
1.4.3 利用关键词搜索用户 主动添加.....29	
1.4.4 利用简介等待用户 自主添加.....30	
1.5 巧借阿里平台引流.....30	
1.5.1 淘宝店铺.....30	
1.5.2 友情链接.....31	
1.5.3 淘宝商品评价.....31	
1.5.4 点点虫.....32	
1.5.5 诚信通.....32	
1.5.6 阿里生意经.....33	
1.6 点击 @ 得流量.....33	
1.6.1 点击 @ 得微博的流量....34	
1.6.2 点击 @ 得 QQ 空间的 流量.....35	
1.6.3 点击 @ 得微信朋友圈的 流量.....36	
1.6.4 点击 @ 得线下沙龙的 流量.....37	
1.7 借用其他平台引流.....37	
1.7.1 借邮箱得到流量.....37	
1.7.2 借电视节目得到流量.....38	
1.7.3 看电子书得流量.....39	
1.7.4 传云存储得流量.....40	
1.7.5 借不同微商行业得流量...41	



1.8 微商线下引流.....41	2.1.5 用摇一摇、漂流瓶, 交友吸粉.....64
1.8.1 参加各种俱乐部活动 引流.....41	2.1.6 附近的人, 近身招呼.....65
1.8.2 参加微商付费培训班 引流.....43	2.1.7 LBS 推广, 精确搜粉.....67
1.8.3 参加各种比赛活动引流...43	2.1.8 主动出击, 寻找号码.....67
1.8.4 参加社会公益活动引流...44	2.1.9 线下扩展, 增加好友.....67
1.8.5 线下门店经营引流.....44	2.2 微信公众号引流——15种 常见的吸粉妙招.....68
1.8.6 扫描二维码引流.....45	2.2.1 通过大号互推互惠互利...68
1.8.7 其他活动引流.....46	2.2.2 通过爆文吸粉引流.....69
1.9 利用 APP 得流量.....47	2.2.3 通过线上微课吸粉引流...71
1.9.1 利用社交类 APP 得流量 ——陌陌年轻人的最爱...47	2.2.4 开展征稿大赛快速吸粉...71
1.9.2 利用购物类 APP 得流量 ——时尚女性选择 美丽说.....51	2.2.5 通过策划活动吸粉引流...73
1.9.3 利用电台类 APP 得流量 ——随时随地 喜马拉雅 FM.....52	2.2.6 借助爆款产品推广引流...77
1.9.4 利用女性工具类 APP 得 流量——“大姨妈” 呵护女性.....53	2.2.7 运营者官方网站宣传 推广.....78
1.9.5 微课类 APP—— 千聊让学习更有趣味.....55	2.2.8 公众号文章转发到 朋友圈引流.....79
第 2 章 微信快速引爆人流.....59	2.2.9 用漂流瓶进行引流.....80
2.1 个人微信引流——9 种实用 个人微信引流术.....60	2.2.10 硬件设备推广吸粉.....80
2.1.1 文案推广, 增粉技巧.....60	2.2.11 个人名片引流法.....82
2.1.2 资源诱导, 搜寻吸粉.....60	2.2.12 分享图片到图库平台 吸粉.....82
2.1.3 现实人脉, 添加好友.....61	2.2.13 邮箱推广拉新引流.....83
2.1.4 BBS 运行, 优势引粉.....63	2.2.14 私人微信个性签名 推广.....83
	2.3 借媒体矩阵——20 家新媒体 平台海量引流.....84
	2.3.1 引流平台之今日头条.....84
	2.3.2 引流平台之一点资讯.....88
	2.3.3 引流平台之搜狐号.....90
	2.3.4 引流平台之大鱼号.....92
	2.3.5 引流平台之企鹅媒体.....95



- 2.3.6 引流平台之 QQ 公众.....97
- 2.3.7 引流平台之百度百家.....98
- 2.3.8 引流平台之知乎平台.....99
- 2.3.9 引流平台之网易媒体.....101
- 2.3.10 引流平台之爱微帮.....102
- 2.3.11 引流平台之简书.....103
- 2.3.12 引流平台之思达派.....104
- 2.3.13 引流平台之卢松松
博客.....105
- 2.3.14 引流平台之虎嗅网.....106
- 2.3.15 引流平台之砍柴网.....107
- 2.3.16 引流平台之速途网.....108
- 2.3.17 引流平台之猎云网.....109
- 2.3.18 引流平台之铎媒体.....110
- 2.3.19 引流平台之品途商业
评论.....110
- 2.3.20 引流平台之派代网.....111
- 2.4 小程序线上引流——多管齐下
让引流效果倍增.....112
- 2.4.1 微信：小程序引流的主
阵地.....112
- 2.4.2 QQ：不可或缺的引流
工具.....114
- 2.4.3 微博：粉丝让引流效果
增益.....114
- 2.4.4 百度：让 PC 霸主为你
所用.....116
- 2.4.5 论坛：精准营销效果
自然好.....118
- 2.4.6 视频：万语千言不如
一段片.....119
- 2.4.7 WIFI：让用户心甘情愿
看广告.....120
- 2.4.8 利用 @：爱他，你就得
告诉他.....121
- 2.5 小程序线下引流——4 种手段
让小程序更加火爆.....122
- 2.5.1 门店：天然的免费推广
平台.....122
- 2.5.2 二维码：“码”上就能
推广.....123
- 2.5.3 线下沙龙：社交也可以
是推广.....124
- 2.5.4 参与活动：抓住一切
推广机会.....125
- 第 3 章 微店销量快速增长.....127
- 3.1 打造完美店铺是引流的
第一步.....128
- 3.1.1 店名设计，先声夺人.....128
- 3.1.2 店铺图标，在线制作.....129
- 3.1.3 设置公告，营造氛围.....130
- 3.1.4 设置微信号，
拓宽渠道.....131
- 3.1.5 设计店招，美化传达.....132
- 3.1.6 完善店铺基础设置.....133
- 3.2 巧用 7 种方法提高微店流量.....137
- 3.2.1 通过与网红合作.....137
- 3.2.2 通过与其他店铺合作.....138
- 3.2.3 通过与主流快递合作.....140
- 3.2.4 通过活动吸引顾客.....142
- 3.2.5 通过节假日吸引顾客.....142



3.2.6	积极参加各项线下集体活动	143	4.2.1	推文时间:把握软文最佳发布时间	172
3.2.7	发送宣传单吸引顾客	144	4.2.2	描绘商品:道出特色,吸引购买欲望	173
3.3	巧用推广方式获得更多流量	144	4.2.3	图片数量:九宫格照片最讨喜	177
3.3.1	利用朋友圈推广微店	145	4.2.4	突出价格:抓住价格优势,吸引客户	178
3.3.2	利用QQ群推广微店	148	4.2.5	能量传递:朋友圈多发正能量信息	180
3.3.3	利用微博推广微店	149	4.2.6	增加人情味儿:让信息成为关注的焦点	182
3.3.4	利用贴吧推广微店	150	4.2.7	明星效应:带动人群,引起粉丝关注	184
3.3.5	利用“分成推广”推广微店	151	4.2.8	巧妙晒单:激发客户心动最强的手段	185
3.3.6	利用信息推送推广微店	154	4.2.9	晒好评:用事实说话,最有价值的广告	187
3.3.7	利用“口袋直通车”推广微店	155	4.3	朋友圈引流6种具体方法,让引流不再困难	188
第4章 朋友圈赚钱营销有术		159	4.3.1	在朋友圈开展活动引流	188
4.1	设置“吸金”朋友圈,做好引流良好开端	160	4.3.2	在朋友圈开展变相活动引流	190
4.1.1	头像:最佳广告位要用好	160	4.3.3	在朋友圈发布招聘信息引流	191
4.1.2	昵称:好的名称就是品牌	162	4.3.4	在朋友圈发布免费资源引流	192
4.1.3	个性签名:字字千金要想好	166	4.3.5	在朋友圈发布红包群信息引流	192
4.1.4	主题照片:形象成就全系于此	168			
4.1.5	地址信息:注意力也是营销力	170			
4.1.6	工作微信与社交微信分开运营	171			
4.2	打造完美朋友圈内容营销,实现轻松引流	172			



6.3 H5 营销:无处不在的营销引流工具.....234	6.4 场景营销:大势所趋的引流营销模式.....240
6.3.1 公众号+H5 快速吸粉...234	6.4.1 新旧更替:从流量、数据到场景的时代.....240
6.3.2 广点通+H5 实现精准用户触达.....235	6.4.2 场景渠道:场景让产品具备引流能力.....242
6.3.3 H5+ 游戏化活动营销提高用户转化率.....236	6.4.3 流量思维:跟上流行才能抓住流量.....243
6.3.4 H5+IP 营销让产品迅速蹿红.....237	6.4.4 户外广告:实现持续性的引流效果.....245
6.3.5 H5+ 话题营销实现火爆引流.....238	6.4.5 事件话题:利用热点引爆场景流量.....247
6.3.6 H5+ 线下互动让用户印象深刻.....238	

第1章

微商赚钱营销有术

学 前 提 示

日渐强大的微商行业，让这个时代发生了变化。

微商行业让人们想成为富豪的梦不再遥不可及，但微商行业想要获得成功同样是需要方法的。本章主要向读者介绍微商如何引流、如何提高销量赚更多钱的方法。

- 借助腾讯QQ引流
- 利用腾讯微信引流
- 通过百度平台引流
- 使用微博平台引流
- 巧借阿里平台引流
- 点击@得流量
- 借用其他平台引流
- 微商线下引流
- 利用APP得流量



1.1 借助腾讯 QQ 引流

流量又叫人气访问量，它是任何一项事业发展的前提，更是微商发展的重要条件。高流量指标体现的不仅是商品超高的人气，更多的是宝贝的好销量。

腾讯 QQ 作为最早的网络通信平台，它的资源优势 and 底蕴，以及庞大的用户群，都是微商必须占领的阵地。本节将向读者详细介绍腾讯 QQ 引流的技巧，让每一位微商都能更快与更好地发展。

1.1.1 聊 QQ 群取得流量

现在 QQ 群出现了许多热门分类，微商要获得流量，就可以通过查找相关群的方式，加入进去。例如，微商运营者经营的产品是数码类，QQ 群里有几千万的数码爱好者用户资源。我们只需在 QQ 查找功能里输入关键字，如“数码”，然后选择活跃度高的群进行添加就可以了，如图 1-1 所示。



图 1-1 在“查找”主界面输入关键字找 QQ 群

有人喜欢一进群就发广告或者添加好友，其实这种做法是很不好的。正所谓“知己知彼，才能百战不殆”，运营者进群之后，不要急着引流，可以先在群里参与讨论一些与群信息相关的话题，积极与网友进行互动，等在群里混个脸熟之后，再添加群内用户为好友，通过率会更高。

网友在群里发言时，运营者可以及时进行回复，博取网友的好感，这样的情况下再添加他，成功率便会提高。

运营者也可以在群里分享自己的微信名片，但要注意时机，一般是在气氛很融洽的时候适当地推出自己，不需要说太多，简单的一些关于共同点的话语就行。

1.1.2 逛 QQ 空间取得流量

QQ 空间拥有很强大的功能，是微商引流推广的重要渠道之一，能为微商经营者带来可观的粉丝数，这是毋庸置疑的，如 QQ 认证空间、QQ 空间生日栏、QQ 空间日志、QQ 空间说说、QQ 空间相册和 QQ 空间分享等。下面详细讲述利用 QQ 空间吸引流量的几种方法。

1. 进 QQ 认证空间取得流量

微商运营者若要利用 QQ 认证空间引流，那么第一步就是要做好定位。比如说，运营者是做女性产品的，卖面膜和裙子之类的产品，那么就可以去找相关的人气 QQ 认证空间。

进入 QQ 认证空间首页，如图 1-2 所示。



图 1-2 QQ 认证空间首页

在分类中选择“时尚娱乐”选项，在其中选择一个和自己产品有关联的认证空间，如图 1-3 所示。



图 1-3 选择与产品有关联的 QQ 认证空间



进入认证空间之后,我们就可以在这个界面看到此认证空间现有的粉丝数和今日访问量,如图 1-4 所示。

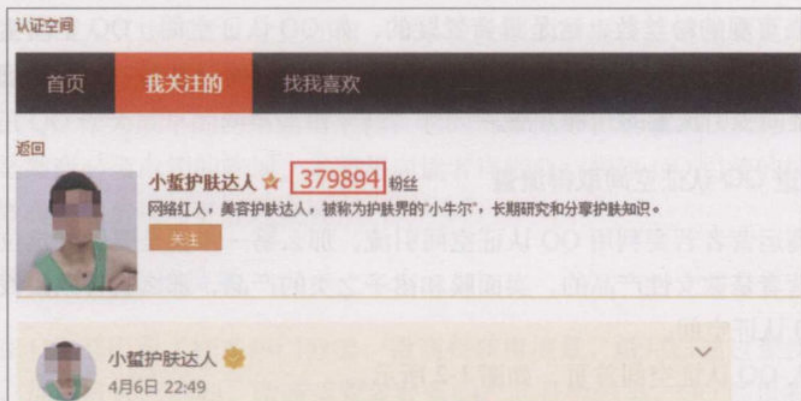


图 1-4 查看认证空间的粉丝数和今日访问量

那么应该怎样做才能将这些现有的流量引到微商上面来呢?其实微商运营者要做的第一步就是单击“关注”按钮,这样就可以第一时间收到认证空间所发的说说和日志,在认证空间更新说说或者日志的时候,马上去评论。

一般来认证空间里看的基本都是对这个话题或者产品感兴趣的人,所以这些人就是微商的潜在精准客户。微商可以在热评日志或者说说下找到点赞或者评论的用户,用鼠标单击点赞的人数如“4406”,就会弹出“赞过的人”窗口,然后就可以选择添加他们为好友了,如图 1-5 所示。



图 1-5 添加点赞的用户为好友

2. QQ 空间修改生日时间取得流量

当有 QQ 好友快要过生日的时候，好友的 QQ 头像和 QQ 网名会显示在 QQ 空间的“礼物”栏内。同样，如果你的生日来临的话，那么你的信息也会在你 QQ 好友的 QQ 空间中显示出来，如图 1-6 所示。



图 1-6 “礼物”栏显示好友生日

在此时期只要 QQ 好友进入他们的 QQ 空间，即可在 QQ 空间的“礼物”栏中看到运营者的生日提醒信息，而此时微商运营者通过独特的 QQ 头像或者 QQ 网名吸引好友的注意，就可以促使他们进入运营者的 QQ 空间查看动态。

微商可以利用这一点进行引流，下面介绍利用 QQ 空间“生日”栏引流的方法。首先需要思考以下 3 个问题：

- 主要经营什么产品？
- 产品的出售对象是什么人？
- 怎么去吸引这些人关注自己？

然后将自己的 QQ 头像和 QQ 网名设置成你的目标受众愿意关注的对象。再修改自己的生日，比如今天是 2018 年 4 月 10 日，如果想让自己的 QQ 头像和网名出现在 QQ 好友空间的“生日”栏内，只需在资料卡中将生日改为 4 月 10 日即可，如图 1-7 所示。

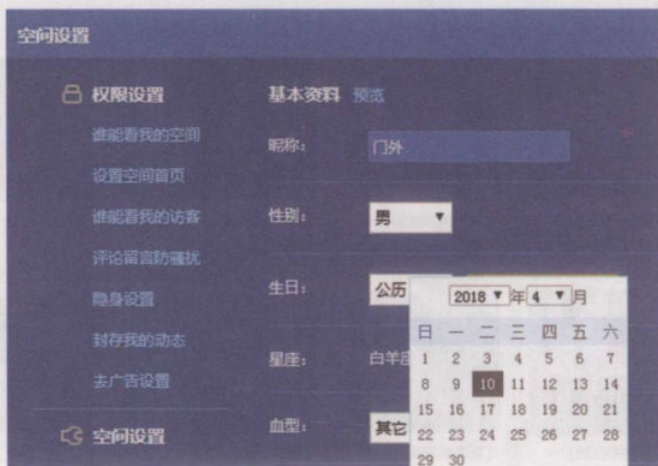


图 1-7 修改资料卡的生日时间



3. 写 QQ 空间日志和说说取得流量

要利用 QQ 空间的日志和说说功能获得流量，就需要找一些跟微店有关的链接和账号信息放到空间日志和说说中，激起受众的购买欲望，以此来进行引流，如图 1-8 所示。

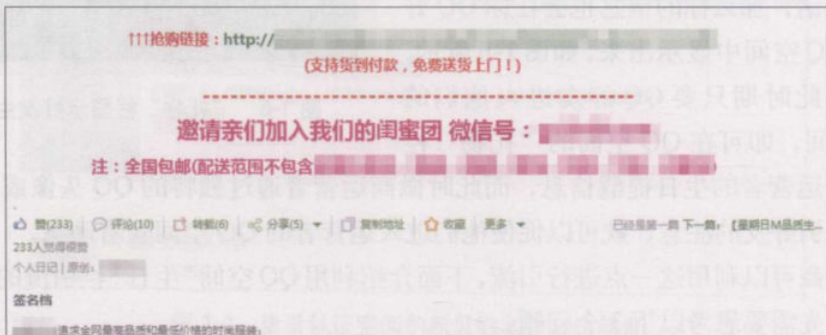


图 1-8 在日志和说说中放置微商运营者的信息进行引流

4. 建 QQ 空间相册取得流量

很多人加 QQ 时都会进 QQ 空间看一下空间的相册，所以相册也可以成为一个引流工具，如图 1-9 所示。



图 1-9 利用 QQ 空间相册引流