

# 《日进3万3》

## 图书基本信息

书名：《日进3万3》

13位ISBN编号：9787111471113

出版时间：2014-7-20

页数：196

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《日进3万3》

## 内容概要

本书分为三篇：入门篇、技巧篇、案例篇。其中，入门篇教你如何从无到有开一家自己的微店，包括去哪儿开微店、微店注册及基本设置、在微店上卖什么、在微店添加并推广商品、在微店购物的流程、订单管理及售后服务；技巧篇教你开好微店的核心技巧，包括开微店要有信任你的粉丝、有个人品牌才会有粉丝、获得粉丝的秘诀、用笨办法获取第一批目标粉丝、用心与粉丝互动；案例篇教你赚钱的微店是怎么做的，包括哈爸卖绘本童书、全职妈妈做代购、大学生卖牛奶、退伍军人卖水果四个经典案例。

本书适合大学生（特别是应届毕业生）、办公室白领、全职妈妈、待业青年等一切略懂网络、有时间、想创业的人阅读和使用。

# 《日进3万3》

## 作者简介

哈爸，原名余春林，80后，曾供职于新教育研究中心、《校长》传媒机构、课堂内外《家教》杂志等。

2013年10月全职做自媒体，利用微信公众号“经典绘本”每天分享让人感动、让人喜欢的内容，成功打造了“哈爸”的个人品牌形象，粉丝达到3万多人。

2014年1月29日开微店卖绘本童书，不到一周销售额即达两万多元，2月24日当天的销售额达33152.5元。目前日销售额平均在1万多元。

## 书籍目录

- 推荐序一 网络营销专家 杜子建
- 推荐序二 口袋购物创始人、CEO 王珂
- 推荐序三 i黑马记者、分析师 陆海天
- 前言 微店时代来了
- 入门篇 怎么开一家赚钱的微店
- 第一章 去哪儿开微店 / 2
  - 一、口袋通 / 3
  - 二、京东微店 / 3
  - 三、中兴微品会 / 4
  - 四、微店网 / 5
  - 五、开旺铺 / 5
  - 六、微信小店 / 6
  - 七、口袋购物的微店 / 7
- 第二章 微店注册及基本设置 / 9
  - 一、安装微店 / 10
  - 二、微店注册 / 11
  - 三、微店概貌 / 14
  - 四、微店设置 / 24
  - 五、担保交易设置 / 27
- 第三章 在微店上卖什么 / 31
  - 一、好商品 / 31
  - 二、朋友需要的商品 / 32
  - 三、好商品哪儿找 / 34
  - 四、让好商品找到你 / 44
- 第四章 在微店添加并推广商品 / 47
  - 一、添加商品 / 47
  - 二、预览商品 / 52
  - 三、对商品进行分类 / 54
  - 四、商品推广 / 58
- 第五章 在微店购物的流程 / 61
  - 一、买家进入卖家店铺 / 61
  - 二、买家的收件地址 / 67
  - 三、买家支付 / 69
  - 四、担保交易 / 72
  - 五、买家的微店网页版 / 76
- 第六章 订单管理及售后服务 / 79
  - 一、待处理订单 / 80
  - 二、未付款订单 / 83
  - 三、已完成订单 / 84
  - 四、已关闭订单 / 85
  - 五、一键导出订单 / 86
  - 六、售后服务 / 88
- 技巧篇 微店的核心技巧是什么
- 第七章 开微店要有信任你的粉丝 / 92
  - 一、看到广告后购物 / 92
  - 二、明确需要后购物 / 93
  - 三、亲友推荐后购物 / 95

- 四、信任你的粉丝是关键 / 97
- 第八章 有个人品牌才会有粉丝 / 99
  - 一、打造个人品牌 / 99
  - 二、根据兴趣给自己定位 / 101
  - 三、学习、分享、互动 / 102
  - 四、社交媒体平台 / 104
  - 五、首选微信公众平台 / 107
- 第九章 获得粉丝的秘诀 / 109
  - 一、取个好名称 / 109
  - 二、内容为王 / 112
  - 三、寻找好内容 / 114
  - 四、内容的排版 / 116
  - 五、善于“阅读原文” / 119
- 第十章 用笨办法获取第一批目标粉丝 / 121
  - 一、先加个人微信，再推荐公众号 / 122
  - 二、在目标粉丝聚集的平台提供干货 / 124
  - 三、善用QQ群和QQ群邮件 / 126
  - 四、在有影响力的媒体发表文章 / 128
  - 五、公众号与微店无缝对接 / 129
- 第十一章 用心与粉丝互动 / 133
  - 一、编者注和闲谈 / 134
  - 二、自动回复 / 139
  - 三、问答 / 142
  - 四、鼓励粉丝提供内容 / 146
- 案例篇 赚钱的微店都在怎么做
- 第十二章 我怎么用微信公众号做到日进3.3万 / 154
  - 一、通过内容发展粉丝 / 155
  - 二、展示自己与粉丝建立关系 / 156
  - 三、销售粉丝想要的东西 / 158
  - 四、与商家合作，做自己擅长的事 / 159
- 第十三章 海外全职妈妈从零做微店 / 163
  - 一、新西兰直邮 / 164
  - 二、在论坛混脸熟 / 166
  - 三、成为批发商 / 168
  - 四、有创意的推广 / 170
- 第十四章 大学女生“欢脱”“卖奶” / 173
  - 一、市场调研 / 174
  - 二、公众号推广 / 175
  - 三、“顾客是小情人” / 179
- 第十五章 退伍军人用微信朋友圈同城卖水果 / 180
  - 一、为顾客挑选水果 / 181
  - 二、一天八条以内朋友圈 / 182
  - 三、朋友圈的销售小活动 / 184
  - 四、在微信朋友圈打造个人品牌 / 187
- 后记 我理想中的微店平台 / 191

### 精彩短评

- 1、《日进3万3-微店》看完全书觉得太水了，书名应该改为《微店操作说明》，80%的都是软件使用介绍！！还10%的是废话，10%内容可以用，就微信公众号的运营技巧，不过现在来看，这些方法都属于慢慢的积累用户！微店现在也没有以前火了，还是很快就被淘宝和天猫京东唯品会打下去，毕竟是个人的小卖场，不像有大资金的公司可以运作。那要靠多忠实的用户才会上去买，还是要做熟人买卖！
- 2、蛮入门的，很多东西都要做出自己特色才可以
- 3、提供编者注，拉近与用户距离，提高信任感。
- 4、新势力专注精准微营销课程开发！教你如何寻找一手货源！教你如何让精准粉丝主动加你！教你如何招代理！培训代理！扩大自己的团队！朋友圈营销策略！提高业绩销量！学习新势力引流课程后统统都赚米！想要更多了解请咨询微信 MVIP910
- 5、样书审读
- 6、我是做微店的老是没有单谁可以教教 我微店名叫SHULIYA\_时尚天地
- 7、这本书还是比较值得读一下的。虽然2014年写的。但是很实战。很多技巧性的策略。关于他的成功还是归功一点，有比较大的粉丝群。所以开通微店当天就成交了几万块。微店的功能确实也比较强大，不比淘宝差。只不过定位定在商家端可能会造成购买人气不够。没有太多自然流量有赖于卖家自己推广。
- 8、微店是想尝试的，但是一直没有开始，可能就像有评论所说的，是不是带点传销意味，还有就是不能添加描述，，，书里介绍的只是还算不少的，有些还有点用。
- 9、前半本不需看。要看就看后半本！
- 10、老子要开店！
- 11、补全了对微店的理解。内容和互动，才能带来最终的魅力和动机。

1、大家不要简单的被标题迷惑，3万3是哈爸生意最好的时候的一天，不是每天，这本书从很多个方面介绍了微店app如何使用，我感觉这就是口袋购物或者微店官方请哈爸写的书，当然这本书对于很多新手还是有帮助的，就像淘宝大学出的书一样，大家觉得还是可以解决一些实际问题的。现在微店已经有点浓浓的传销味道，大家一定不要迷惑，要看清楚问题，自己做心态要好，能够有330的收入还是可以的。

2、浙师大“包二奶”生意火爆，木人管还获得支持？你只有羡慕嫉妒恨2014-08-10 荣振环 荣振环微书评浙师大“包二奶”生意火爆，木人管还获得支持？你只有羡慕嫉妒恨作者：荣振环抱歉，这个“包二奶”生意可能不像大家想的那样。它不仅阳光，而且还充满了正能量。这篇书评是关于大学生创业的。自从做书评分享以来，不时就会有大学生朋友的留言，问问就业和创业这点事。我特别鼓励大学生创业，尤其现在，机会特别好。这个机会就是移动互联网+传统行业和产品。尤其，当有了微信和微店以后，微信是什么，“再小的个体也有自己的品牌”。你们用微信做品牌；微店是什么，“手机开店很方便”。然后，你要做的是用你的手机锁定一部分群体，轻松创业和赚钱。所以，大家必须要懂微信和熟悉微店。关于微信的书很多，大部分都是水货，但是也都可以看看，取其精华，弃其糟粕，关键是要为我所用。今天我们聊聊关于微店的书，《日进3万3:微店这样开才赚钱》。现在市面上关于微店的书还不多，但估计不久的将来，一定会像微信一样火的一塌糊涂。具体技术上和科普上的内容我就不介绍了，其实，选择一个微店平台，照着操作，三下五除二就会了。我只是通过一个案例来说说。此时，荣老师必须要为本标题做一个解释了，否则，有些看官该骂了，你个标题党，这个和浙师大包二奶有个毛关系。有关系的。浙师大几个大学生，做了一个微信号“浙师大订奶”，你关注后，会收到一个“微店”网址推送，里面有两个牌子的牛奶。90~135元之间，包月！两个牌子的牛奶，包月送，这不就是“包二奶”吗？这是浙师大文传学院广告专业的四个同班同学——魏榕、余艾洁、李娜、付晨洋做的“二奶”生意。如果，通过支付宝等支付平台付款，还能享受每天有美女送奶上门的待遇。美女送奶上门服务，如果要写文案的话，总会让人产生无限遐想。有话题就有传播力。这样的创意，已经吸引了两三百个同学买单，成了包“二奶”（注：两个牌子的鲜奶）的订户。开店差不多半年，这4个小伙伴已经发展成七八个人的团队，月营业额达到了2万元。为啥要选择卖鲜奶呢？这里，荣老师提醒大家一个产品选择的问题，关键原则一定要错位竞争，咱们不能卖超市、街头小贩都能卖的东西，比如你要卖牛奶，谁会买你的，大学生一次去超市买一箱，慢慢喝呗。鲜奶就不一样，保质期短，普通的店铺都不敢进，怕坏掉。于是大学生卖鲜奶的生意，首先要找到一群晚上愿意喝鲜奶睡觉的高大上学生，他们对生活品质有更高的追求，然后不断在微信上强化这种喝鲜奶的生活方式。陆续吸引客群。只要知道谁要奶，剩下的工作流程就是晚上5点钟开始接奶，晚上8点半到9点半，雇人配送。当然，创业不是一个简单的概念，这个过程一定会遇到林林种种的问题。创业其实就是一个不断清除BUG的过程。几个小伙伴的卖奶之路，就是一个不断清除BUG(漏洞)的过程。第一个BUG：派送，学生档期不行怎么办最初，他们设想是每幢楼都有配送员，但是有些楼定得多，配送员当然开心，但是有些楼生意惨淡，配送员就不乐意做。于是，他们又调整为按片区派送合理，但是这样又出了问题。都是学生参与工作，万一档期不行，那这个片区的奶就得断档。于是，他们又建立后备军，除了招聘每天都在岗的送奶员，他们还招了三四个后备送奶员，设了两个小队长，专门负责接奶，这样他们几个只要负责调配人员和接单就可以了。第二个BUG，亲，装鲜奶的玻璃瓶是有成本滴一般，装鲜奶的玻璃瓶是要押金的，但是你一要押金，顾客体验就不好了。于是，他们决定不收取押金，而是第二天派人去取瓶子。问题接踵而来。送奶小弟、小妹没和客户解释清楚，有些时候第二天去收，人家都在奶瓶里种上植物了！解决方法是微信上以及口头上进行宣教，亲，那是奶瓶哦，不是花瓶哦，是要回收滴。第三个BUG，整合营销传播不好使，关键还得接地气为了充分发挥出几个小伙伴的“学广告”的优势，4个小伙伴还制订了一套规模宏大的3D立体宣传方案。“扫楼”、“贴传单”、“发单页”……事实证明，确实不好使。蒙牛当年进入南方市场，用了一招，就是小区包围超市，采用的手段就是试喝。鲜奶如何能够完胜，关键不是你发了多少传单，而是实打实的让人体验到鲜奶品质，感受到鲜奶生活方式。于是，他们在学校最繁华的地方摆摊，提供试吃。试想这样一个场景，男男女女走在学校最繁华的地段，一些人好奇地试喝一口鲜奶，你如果选择订奶，代表你是真正的高大上，爱自己、爱生活；你选择挥一挥衣袖不带走一片云彩，你脑门上顿时呈现两个字——屌丝。作为女孩子，如果你和男朋友一起走过，喝过、尝过，男朋友都不帮你定鲜奶，这是注定要分手的节奏啊。所

## 《日进3万3》

以，表面上看在最繁华地段试喝鲜奶没什么，其实这里面包含着太多对人性的洞察。结果，有一回摆摊，一个工科的班级，一个人下了订单，全班都跟着下了单。大学生消费是有明显跟风潮的。如果大家都喝鲜奶，就你一个人喝牛奶，考试考不好你都不能怪别人，智慧是喝出来的。据说，这个团队在学校的生意稳定在200~300单，一个月营业额有2万~3万元。钱虽然不多，但是对于大学生群体补贴生活绰绰有余了。关键是他们通过这种创业，锻炼了自己，不断地发现问题，解决问题。他们是一群乐观阳光的创业者，他们不浪费光阴，也不挥霍青春，虽然一个月营业额不如郭美美睡一觉的零头。但是，他们用创业的激情和梦想，用自己的双手和劳动，让青春绽放。现在你知道，为什么这种“包二奶”的生意，不仅没人管，还这么受欢迎的原因了。这个“二奶生意”是对青春的重新解读。最后，送给大学生朋友这段话：“当青春开始散场，幸福它就在肩膀，学会了努力追逐自己的梦想，我们不断成长、偶尔有风雨阻挡，总会有片天空让我们飞翔。青春，我无怨无悔。”敬请关注微信公共平台“荣振环微书评”：这是中国最为睿智的移动互联网、营销与品牌、新技术、新思维的微书评。微信号：rongzhenhuan.荣振环图书推荐，每日推荐一本好书。让你“好读书、读好书、读书好”。好书活用，智慧伴侣。中间穿插微品牌策略、微营销策略、微文化智慧。让你学到即能用到。每日一书，人生不输。欢迎朋友们把好书分享给你的朋友，传递书香，共享智慧。



# 《日进3万3》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)