

《从0到1教你做微商》

图书基本信息

书名：《从0到1教你做微商》

13位ISBN编号：9787121278405

出版时间：2016-1

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

《从0到1教你做微商》

内容概要

《从0到1教你做微商》记录了微商行业的萌芽与发展，用微商领域大量的实际操作案例来举例，让读者更清晰地认知微商这个新的商业模式，其中包括以美的、海尔、苏宁为代表的3C家电企业，以泸州老窖为代表的快消品企业，还有曾经火爆朋友圈的化妆品企业。

《从0到1教你做微商》内容讲解深入浅出，道理浅显易懂，详细介绍了微商是什么、微商的由来，以及微商将来可能发展的模式，适合正在寻求转型的传统企业老板，以及希望小成本创业的个体，作为学习微电商的指导手册阅读。

书籍目录

- 第1章了解微商 / 1
 - 1.1 理性地看待一件事/ 2
 - 1.2 做微商是投资还是投机/ 6
 - 1.3 微商的趋势/ 9
 - 1.4 微商是什么/ 12
 - 1.4.1 你理解的微商/ 12
 - 1.4.2 微商的由来/ 13
 - 1.4.3 微商的现状/ 19
 - 1.4.4 微商的本质/ 25
- 第2章新手如何做微商 / 33
 - 2.1 新手学习/ 34
 - 2.1.1 初学微商/ 34
 - 2.1.2 微商的定位/ 38
 - 2.1.3 微商的价值观/ 39
 - 2.2 选品/ 41
 - 未来微商机会可能会在哪里/ 45
 - 2.3 如何选品牌和团队/ 49
 - 2.4 第三方工具分析（微店、有赞、拍拍、微卖）/ 52
 - 2.5 朋友圈营销技巧/ 65
 - 2.5.1 基本要求/ 68
 - 2.5.2 前期需要做哪些准备/ 82
 - 2.5.3 营销策略应注意什么问题/ 84
 - 2.5.4 与微信朋友圈互动/ 87
 - 2.5.5 注意事项/ 88
 - 2.5.6 其他要点/ 90
 - 2.5.7 转化/ 91
 - 2.5.8 实操案例/ 98
 - 2.5.9 招代理与策反/ 104
 - 2.5.10 搭建团队/ 106
 - 2.5.11 建立自己的操作模式/ 110
 - 2.5.12 微商误区/ 111
 - 2.5.13 微博/ 112
 - 2.6 情感营销/ 114
 - 2.7 微商与自品牌/ 119
 - 2.7.1 微商自品牌的作用/ 119
 - 2.7.2 微商应怎么做自品牌/ 121
- 第3章企业如何做微商 / 125
 - 3.1 微商模式/ 126
 - 3.2 组建微商团队/ 130
 - 3.3 运营工作/ 131
 - 3.4 支撑平台/ 133
 - 3.5 社交平台模式/ 134
 - 3.6 企业怎么做微商品牌/ 136
 - 3.7 2016年微商市场的趋势/ 142
 - 3.8 2016年微商行业市场业态/ 145
 - 3.9 微商推广经典案例分析/ 150
 - 案例1 一篇软文赚100万元/ 151

案例2 一篇软文招募到500个合伙人/166

《从0到1教你做微商》

精彩短评

- 1、做微商的选对产品，再加上学习方法，还有自己去努力执行，这样才可以成功。推荐加微信号y278254942了解
 - 2、晕死，买了才发现在微商讲课的和书上的差不多，讲课的老师讲的更加简单易懂，根本没必要花买书的钱，推荐大家去听一下这些免费课程 V号：XR800820
 - 3、从0到1教你做微商，我有电子书和pdf，要的加我
 - 4、我当初也是从微商小白做起的，现在每天至少有一千多的纯利润。欢迎咨询，教你如何在短时间内让更多精准客户主动加你好友的方法和技巧，而不用你天天去主动加人。朋友圈如何营销（刷屏可不行）还有如何招代理及如何培训他们，怎么才能让你的朋友圈人愿意关注你，不至于屏蔽你，如何引流，如何沟通很快成交，如何找到价格最低的一手货源等等。想学习的加我薇【dftop001】了解。dftop001，诚信友善地欢迎每一位微商从业者
 - 5、刚做微商的话，值得读一下~非常系统，有提高~~~
 - 6、其中关于 中关系和卖的产品划分非常经典。
- 微商做的是信任营销，最终卖给你朋友和粉丝的是你的产品或服务，他们认可和验证你人品的重要一步。
- 难得的好书，推荐。

《从0到1教你做微商》

精彩书评

1、招聘团队客服 客服要求：有耐心，有微商基础优先，可当做兼职。不限时间不限地点。 客服待遇：工作日结！日薪1000以上，月薪3万左右。根据个人能力，多劳多得！ 应聘加：baivip6688招聘团队
客服 客服要求：有耐心，有微商基础优先，可当做兼职。不限时间不限地点。 客服待遇：工作日结！日薪1000以上，月薪3万左右。根据个人能力，多劳多得！ 应聘加：baivip6688

2、1、大中型微商做的是中关系。（微商要扩大规模，必须要开拓陌生人）强关系：父母、发小、亲戚、同学、铁哥们、同事。弱关系：陌生人。中关系：强关系介绍的朋友。2、微商成长过程。结交朋友，扩大人脉，获得商业历练，学习微营销，赚钱。3、做的是信任营销，最终卖给你朋友和粉丝的是你的产品或服务，他们认可和验证你人品的重要一步。4、微商市场，100元以下产品会成为主流。5、微商卖产品划分。A、单一品牌（古树红茶）。B、单一概念，多个品牌（古树普洱、古树红茶）。C、多产品，杂货铺。无前途。6、品牌影响力：选择哪些？设计团队、推广团队。完善的营销培训，产品培训，管理制度和售后服务体系。7、代理商机制。A、代理商预留产品毛利率30%。B、终端零售价格统一。8、客服号与销售市场A、个人微信号+朋友圈销售B、公众号+有赞微商店9、写自己的创业故事，与一些微博大号互动后，经过大号转发，获取第一批代理。10、自品牌。微商自媒体。达人？A、靠创业经历吸引到粉丝。B、个人是行业专家或网络红人。如茶人王心。C、某个地区网络红人。=====价值百万 读书方法：快慢取舍，回想记录，提炼分享

《从0到1教你做微商》

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