

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

图书基本信息

书名：《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

13位ISBN编号：9787121288028

出版时间：2016-5

作者：李雷霆

页数：224

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

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

内容概要

很多人因为微商遇见了更好的自己。《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》旨在让想做微商的人看清微商的门道，走出自己的微商之路。

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》分为7章。第1章让我们了解什么是微商，它有哪些模式，如何开始做；第2~5章是全书的精华所在，从产品选择、朋友圈运营、推广转化、服务构建这4大方向解剖微商精细化运营的全部流程；第6章介绍了小企业做微商该怎么办；第7章从用户需求的角​​度阐述了微商的发展趋势。

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》是一本微商运营全流程的指导书，适合所有想做微商、正在做微商和那些准备全渠道发展的电商从业人员。

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

书籍目录

第1章 微商入门：怎么成为微商 1

- 1.1 什么是微商 3
- 1.2 微商的营销模式—直复营销 5
- 1.3 微商赢利的秘密与被骂的原因 6
 - 1. 赢利的秘密 6
 - 2. 被骂的两大主要原因 9
- 1.4 六大微商平台运营模式解析11
 - 1. 多层次代理 12
 - 2. 平台代理 13
 - 3. 微商城平台 18
 - 4. 公众号平台 20
 - 5. 零售：真正能够长久的微商模式 21
- 1.5 上手做微商，只需五步23
- 1.6 当下微商竞争激烈，该怎么做才好25
 - 1. 微商难做的原因 26
 - 2. 解决之道 26
- 1.7 微商五条与微商倡议书 29

第2章 产品选择八大原则 31

- 2.1 原则一：复购率高33
- 2.2 原则二：价格适中36
- 2.3 原则三：正品保障38
 - 1. 质量保证 38
 - 2. 服务保障 39
 - 3. 降低风险 40
- 2.4 原则四：追求利润 41
- 2.5 原则五：对客户有价值 43
 - 1. 产品本身的价值 44
 - 2. 产品的附加价值 44
- 2.6 原则六：品牌影响力 46
- 2.7 原则七：竞争对手48
- 2.8 原则八：自己喜欢49

第3章 精准好友圈运营的四大计谋 51

- 3.1 好友的两大分类 53
 - 1. 精准好友 54
 - 2. 不精准的好友 56
- 3.2 加好友的三个注意事项57
 - 1. 传播的广度 58
 - 2. 传播的方式 59
 - 3. 加好友的效率 61
- 3.3 第一计：运营QQ空间和朋友圈 62
 - 1. 开放你的QQ日志阅读的权限 63
 - 2. 认证你的空间 64
 - 3. 内容的精准定位 64
 - 4. 经常更新说说与朋友圈 67
 - 5. 相册 68
 - 6. 签名 68
 - 7. 广告链接 69

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

- 8. 评论和点赞 70
- 3.4 第二计：搜索引擎优化 71
 - 1. 软文 71
 - 2. 百度文库 74
 - 3. 百度经验 75
 - 4. 百度知道 77
 - 5. 论坛文章 78
 - 6. 博客 79
- 3.5 第三计：短视频80
- 3.6 第四计：自媒体平台83
 - 1. 寻找创新渠道 83
 - 2. 不同渠道用不同内容 84
 - 3. 借势 85
 - 4. 活动获免费 85
- 3.7 不精准加好友86
- 第4章 推广转化必须学的思维 91
 - 4.1 人性思维，让社会化营销持续爆破 93
 - 1. 好奇，引起注意 94
 - 2. 贪婪，提升欲望 97
 - 3. 恐惧，害怕失去 101
 - 4. 虚荣，促进分享 103
 - 4.2 社交思维，用“互动”打动潜在客户 105
 - 1. 传播 106
 - 2. 增加信任 109
 - 3. 互动的方式 110
 - 4.3 痛点思维，发布精准动态 114
 - 4.4 爆款思维，微商也要单品突破 117
 - 1. 爆款思维包括什么 118
 - 2. 从理性角度来说 119
 - 3. 从感性角度来说 120
 - 4.5 换位思维，找出成交的秘密 121
 - 1. 顾客购买产品时的关注点 121
 - 2. 顾客的分类 123
 - 3. 如何让顾客选择你 124
 - 4. 如何提升顾客对产品的信任 124
 - 4.6 精细化思维，解剖成交额和利润 126
 - 1. 成交额 128
 - 2. 利润 131
 - 4.7 自传播思维，四两拨千斤的传播效果 132
 - 1. 目标群体的心理期望 133
 - 2. 传播的内容 134
 - 3. 传播平台 136
 - 4.8 总结，微商销售技巧和话术 139
 - 1. 引发顾客的兴趣 139
 - 2. 提升顾客信任 141
 - 3. 推荐产品 143
 - 4. 使用催单技巧 144
 - 5. 后续联系 144
- 第5章 服务体系的构建 147

- 5.1 对产品本身有问题的顾客如何服务 149
- 5.2 老顾客的服务 151
 - 1. 老顾客回购 151
 - 2. 老顾客转介绍 152
 - 3. 老顾客转代理 153
- 5.3 搭建个人服务体系 154
 - 1. 服务承诺 155
 - 2. 服务策略 156
 - 3. 服务规范 159
 - 4. 服务流程 162
 - 5. 投诉处理 162
 - 6. 客户管理 163
- 第6章 企业微商怎么玩 167
 - 6.1 平台本身比较牛，代理只要做推广就行了 169
 - 6.2 产品本身比较牛，代理要有一定的销售技巧 170
 - 6.3 代理本身比较牛，如代理是网红类的 172
 - 6.4 新进入者及一直没找到出路的企业该怎么办 175
 - 6.5 企业微商公众号运营流程 176
 - 1. 选择公众号类型 177
 - 2. 了解公众号的功能 178
 - 3. 利用客服机器人 180
 - 4. 对所有用户进行分组 183
 - 5. 建立企业微信群 183
 - 6. 学会数据分析 184
 - 7. 善用工具管理内容 189
 - 8. 制作推广计划 192
- 第7章 通过用户需求点来看微商趋势 195
 - 7.1 代表性大咖对于微商趋势的观点 196
 - 7.2 微商能够满足顾客怎样的需求 198
 - 7.3 微商零售到底怎么做 201
 - 1. 高价标品 201
 - 2. 功效型或差异化产品 202
 - 3. 低价标品 204

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

精彩短评

- 1、总结很清晰，作者有一定的经验，对小白来说很不错
- 2、做微商最重要的是课元，没有课元什么都白说，加人不是优点，引流才是王道，让有需要的人主动来加你，精准客户上门来，助力微营销，精准粉滚滚来。把机会变笑话？还是变fang法？由你定好的学习方法尽在【XR800820】打开陌生人市场,让更多的人知道你的馋品 主动加你了解馋品..只要你肯努力 一切没问题 想了解的加薇好的学习方法尽在【XR800820】

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

精彩书评

1、如果你想做好微商，就要先充实自己的大脑，练好内功。磨刀不误砍柴工！什么都不懂贸然进入只有当炮灰的份！不要轻信什么加人软件卖精准粉的那些--！精准粉哪能来的那么容易？精准粉是需要用科学的方法去引流的，引流才是王道！

微信营销的八大误区：
1、心态误区，急于求成。
2、方法误区，生搬硬套。
3、竞争误区，永远想着超越对手。
4、地理误区，总想全面开花。
5、消费者误区，讨好所有人。
6、品牌误区，什么都想卖。
7、目标误区，只做销量不做品牌。
8、合作误区，只有广告没有策略。

大部分薇...尚盆友失败，做不好的的主因，不是因为产品不好，而是不懂营。销，不知道怎么样别人主动来加人！
其一 你不懂找。精。准。客。户和潜在客。户，
其二 你不懂塑造产。品价值！
其三 你不懂如何给自己盆友圈造势，勾起别人的购买欲！
其四 你不懂如何抓住客户的内心诉求，营。造。攻。心。营。销！

大家都想快速加优质粉，想要更多的玳里，在微信盆友圈中都想快速的有人买你的东西，然后促成订单，赚到一桶金。但很多小白们不懂得从何起步，不懂如何找精。准。客。源，可是要怎么做呢

学习让别人主动加你，找你购买产品的方法，想突破自己的加V 腾云【jw37505774】

现在身边的微商越来越多，但是贝兼钱的却未必有多少，微商大至分为这几种：
一、只转发图片，什么也不干，有人问了就回答，没人问了就不管了，象这种情况刷屏越多只会让屏蔽你的人越来越多，微信圈里的人越来越少，而自己还抱怨不赚米。
二、试用了产品也不错，想做玳里又不想交保证金，总觉得不想花钱，就想转发图片，让上家一件代发，这样的话永远赚不了大钱，最多赚个几十块钱的零花钱。不交保证金上家也不会对下家上心，毕竟上家感觉你是没诚意做这件事，所以人家也不会上心去教你。
三、试用了产品也不错，交了保证金做了玳里，也拿货了，但是卖不出去，就是每天只会转发图片，这种情况可能你是初做微商比较迷茫，想学微营销而上家也不太懂所以也没什么好的方法来教你，只能靠自己，比较难。
四、试用了产品也不错，交了保证金做了玳里，也拿货了，上家也不错，每天教你一些营销知识，而你不善于去学最终还是感觉货卖不出去。
五、这就是做的最好的一种了，自己不服输，不认输，有抱负，遇到了会教你的上家，而自己也肯按上家交的方法去学习，并且也延伸了自己的一些方法，所以执行力也是很重要的。

综上所述，一个好的产品，一个好的团队，一个好的上家都是很重要的，让你能走好多捷径，成功的路上少一些荆棘，有通往成功的捷径不选择为什么非要去选择一些弯路呢？我做微商已经两年了，经验告诉我，微商顾名思义就是在微信圈里卖东西，微信圈里人不多卖给谁？如果不是精准客户人再多有什么用？如果你是卖得高端品牌，微信圈里的人没什么经济实力谁会去买呢？所以微营销主要是两点：
第一是微信圈人必须多，第二客户必须精准。但是虽然这是两点，但能做到这两点不是每个微商都能做到的，那是需要方法的。从我两年的实战经验告诉我，只要你肯努力，好学，无处不在推广：
一、如何快速建立自己的鱼塘
二、如何在QQ、论坛、微博营销
三、如何在盆友圈营销
四、软文的写作及推广
五、如何找到你的精准客户

除了这五点我还有好多关于微营销的视频和文章，在这我就不一一列举了。V 腾云【jw37505774】

方法大致分为四部份
第一部分 加精准粉
第二部分 货源选择
第三部分 好友和货源都有了
第四部分 教你写出怎么可以吸引客户的软文
怎么去运营做大自己的盆友圈！
第一，我们教你怎么找精准人群，通过我们的方法，让对你产品有需要的克原主动加你，让你的精准粉数量提高！
第二，盆友圈营销策略，教你如何提高潜在客户信任感，让自己的客户变成你的粉丝！我们教你怎么去做，让他们认可你的产品，产生购买**！
第三，教你怎样招到更多的玳里，然后用我教你的方法五培训他们，然后维护他们，让他们更有效益的为亲出单！
第四，《如何寻找一手货源篇》，找到最给力的一手货源每年最少省几万块
第五，《攻心营销》，让你紧紧抓住客户心理，提高成交率，不再因为沟通不到位丢失客户！

很多都是在盲目的加人
第一：记住做薇...尚不要想着如何加好友，要想着如何去吸引好友，再多的加友软件都是没用的，做再多的推广也是徒劳！切记！！推广加的好友不可能是你的精。准。客。户！没准还加来做薇...尚的竞争对手！这不是花钱买罪受嘛！。。。当然不值得！！你要学着如何用方法把客户吸引过来，一定要学会引流！！
第二：就要想着用方法，如何拓展你的好友人数！因为刚开始做，你只能主动的去加好友，那么如何让别人主动加你好友呢，怎么增加精。准。客。源呢？方法很多V 腾云【jw37505774】

致薇...尚.....徽.....店.....主
1.精。准...客..户..少..代..理..少..的来找我。
2，生...意冷清，还在不停刷屏的来找我。
3让生...意.火起来，

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

钱脉永远跟着人脉走，更新继续中~~欢迎大家加我微信一起进行学习交流~~我将指导大家如何具体操作让精准粉丝主动加（备注方法V 腾云【jw37505774】 认准腾云微信-----V 腾云【jw37505774】

《引爆朋友圈：手把手教小白做微商》

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