

# 《15天打造金牌微商》

## 图书基本信息

书名：《15天打造金牌微商》

13位ISBN编号：9787111504305

出版时间：2015-6

作者：谢伟,唐顿,苏木

页数：236

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《15天打造金牌微商》

## 内容概要

这是一本能在15天内帮助品牌商、代理商、一线微商从业人员等所有微商从业者迅速成长为优秀微商的实战指南。

它从微商思维、微商转型、代理招募、商家选择、自有品牌打造、产品选型、营销推广、文案撰写、粉丝获取、客户维护、微商社群、运营管理、团队打造、自明星打造等多个方面全方位讲解了成为一名赚钱的微商需要掌握和知晓的方法、技巧、陷阱和误区。

本书内容按课堂形式组织，15天课程，每天4堂课。课堂上没有枯燥的理论，只有实操的方法和具有启发性的案例。

# 《15天打造金牌微商》

## 作者简介

谢伟，互联网专家，移动互联网战略投资人，拥有20年企业管理经验。现任秉亨控股董事长，著有《个性定制新崛起：带你走出微信营销的困局》。

唐顿，快创网创始人、资深微商导师，2015年微商自媒体风云人物。著有畅销书《挡不住的微店生意经：低成本微信创业全攻略》、《个性定制新崛起：带你走出微信营销的困局》等。

苏木，原名张圣杰，快创网联合创始人、微商导师。著有《挡不住的微店生意经：低成本微信创业全攻略》。

# 《15天打造金牌微商》

## 精彩短评

- 1、我手上还有，15天打造金牌微商电子书pdf呢，
- 2、每一个人都说自己是一手，你到底该去相信谁，还是自己掌握如何寻找一手货源的方法比较靠谱，做我们微营销教程的代理，自己做上家，自己通过教程学会如何找一手货源，朋友圈塑造，有效沟通技巧，最重要的是可以通过代理教程学到如何吸引精准粉丝主动加你，千万不要再认为有一手货源你就可以做好微商了，不懂方法，没有客源，就是再一手的货源也没有意义，我们教程是你赚米的产品还是你微商之路的启蒙老师，薇wei08020618
- 3、微商也是蛮拼的
- 4、豆瓣为什么没有负分系列
- 5、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，推荐大家去听一下，而且还不用钱的。V号：XR800820
- 6、这本书写的不错，不过我知道作微商一定要有课元，一定要让客人主动加你，而不是你主动加客人，大街上很少有确实也有往屋里拉客人的~！但是人家不愿意啊，因为人家知道你要干什么啊~！还怕是骗子呢，所以一定要客人主动进入才有可能销售出去，如果您需要可以联系我，园您梦想的地方在这里 加v lei407823 谢谢~！
- 7、要做好微商，就必须选择好产品，学会引流，吸引客源加你！您的产品为什么卖不出去？您为什么吸引不到粉丝？以下微商技巧引流方法是V心sxf0411629提供欢迎添加学习！！！一定可以帮助到你
- 8、真本书写得真好 我也看了许多天 我们顶峰也在做教程wwwbbqc
- 9、楼主的书写的非常好，见解也很独特，现在做微商的人也很多，我也是其中一个刚开始做都很迷茫不知道从哪里开始，偶然的接触了我们顶峰助力微营销教的确实是实实在在的方法我也学到了很多。咨询加V：QQ2359919033

- 1、精准目标客户不是靠推广和软件吸引来的，只有引流才能实现，如果你还在依靠上家教你那些千奇百怪没法实践的方法，劝你不要浪费时间了，赶快学习引流吧，我们的引流方法和技巧是全网教程中最具实操性的，全网首创点点爆破法，让对你产品有兴趣的人来加你，通过积累你的人脉一定会变得广起来，总有一些人在扬言可以让你日加几千好友，那是短期之内不可能实现的，什么都是靠积累起来的，心态很重要，想了解薇zsw6784506 有方法，不懂方法，吸引不来精准客户来主动围观你的朋友圈，无论卖什么产品都会打不开销量，很多微商在思维上存在误区，就是认为只要有货就可以卖出去了，可是又有多少人囤了货却不知道卖给谁呢，上家不教或者教一些根本不好去执行的方法，所以只有自己学会引流让对你产品有需求的人主动加你才能做好，我们不是推广不是软件，只有实实在在的方法，想学方法薇zsw6784506
- 2、内容写的很细腻 很受启发 做微商刚开始之前不知道从哪里开始 没有精准客户 久久不出单 更别说赚钱 但是偶然的机会学习了有钱网商的课程之后 不仅收获了人脉还收货了财富 具体咨询V:zr1111111z 今天加我的还有小礼物赠送哦
- 3、本书内容从微商定义开始，到建团队，社区等。干货实用，特别是背书哥案例分享。摘录：1、微商是通过移动端社交平台（微信、微博、QQ、陌陌、新闻APP等）进行人脉扩展，增强产品和品牌认知度，时时刻刻宣传互动，从而将人脉转化成生意的一种商业模式。2、微商团队，讲师、文案、美工、运营（销售顾问、客服）等。3、朋友圈的本质是解决大家共同的空虚和无聊，朋友圈是大家沟通、交流和分享价值的地方。4、移动互联网通过3个方面突破了PC端的流量思维：无限制的粉丝机制、大数据、应用场景。5、大数据解决了转化率。每一个真实注册的用户都有可能是精准的、有需求消费的人。6、新营销带来盈利模式的革命，如何抓住用户才是最关键的任务，服务才是核心产品。7、移动互联网创业，一切都是为了客户服务，未来的渠道是去中心化的工具，你提供的是一种服务体验。8、小米品牌的秘密是参与感9、成为富人的野心。野心是永恒的特效药。10、没有任何借口是美国西点军校建校200多年来奉行的最重要的行为准则。一个企业的成功3分战略，7分执行。11、订阅号的内容。比如微信群力用语音分享，每次分享的东西都很有价值。整理成文字，他们有空的时候再复习一遍。百读社有几千个忠实的粉丝，还有几十万的忠实阅读用户，有了这些基础后，每次文章都有数万人阅读。公众号下方有一个产品购买的链接，顺带销售产品，就变得水到渠成了。12、一定要把自己定位为顾客的朋友，或者是帮助顾客的顾问。13、背书哥：行为巨人，做了鄙人想做而不敢做的事情。传递爱学习的价值观。他的工作室做微商、进行移动互联网培训。传播互联网知识、传播微商怎么做，这就是背书哥的价值，也是背书哥的使命。14、做交流做培训，帮助一些创业者和公司解决一些关于创业方向和企业转型的问题。创业的人迷茫、后怕、焦虑。15、一直坚信，学习，分享能够让我们很快进步，很快获得价值，因为当你持续学习下去，收获知识和技能，你就变得很有价值，根据吸引力法则，后面就是越来越有价值，而且思维会更加活跃，格局更大。总之，我们要不断学习，持续学习，多交流多分享塑造价值，赋予自己一种使命感，并为之奋斗。16、背书哥的团队很强大，一个想法提出，团队的其他成员能够立刻响应。根据背书哥的意思，团队可快速反应并做出有针对性的解决方案。17、三个关键点：1) 免费微学一小时。社群明确的定位是分享学习。2) 社群不占用社友的宝贵的碎片时间。每晚8-9点，支持社友们发起讨论。3) 坚决执行严格的群规。人情对于组织的伤害实际上是大于贡献的，人情让公平、公正、公开的组织中成为空谈，而且会滋生腐败。18、微商的最高级别--成为客户的老师。明确自身优势，学习能改变自己，打造自己的课程，随时随地分享。=====读书方法：快慢取舍，回想记录，提炼分享，知行合一
- 4、2015年推出了一款神州X+2代营销手机，男女适用，这不是一款普通的手机，它的魅力所在与手机本身的性价比高外，还比普通用的手机多了全国任意位置发送广告，或者添加人脉等15大功能，为你带来无限价值的手机，我一直用苹果，偶然的机会接触到这款手机，了解功能后马上换了，手机好用，我还边用边赚钱，现在已经赚回来N个手机了，用的我爱不惜手，详情加 Bosca168 希望能帮到你

## 章节试读

### 1、《15天打造金牌微商》的笔记-第3192页

第2节树立团队标杆榜样的力量是无穷的，先和大家分享一个感受。平时我们在电视和电影里面看到明星或者成功的企业家，可能大家没有什么感觉，但是转换一个场景，突然一个你们班上很不起眼的人上了电视和这些大人物在一起，你会是什么感受？我们不会在乎一个大人物的成功，而会在意身边朋友的成功。一个和你同时进入公司的同事，现在一月可以赚2万，还深受领导的喜欢，你还拿着每月最低的2000元补助，每月拿工资的时候，你会是什么心情？在团队中找出敢想、敢做、敢当的人，重点帮助她们，成为团队的标杆，让大家都向她们学习。让标杆挣到钱让她们迅速改变，她们一定会给你带来一片市场。乔乔团队的娜娜就经常会成为团队标杆，她招的代理和自己的销售都是名列前茅。还有一点，资源都是给强者的，给到了他们，他们会将资源快速地转化成价值。第

### 2、《15天打造金牌微商》的笔记-第2267页

第3节合理地使用好友分组笔者的微信曾收到一个挺有意思的群发消息：“大家下午好，我是微商思思，主营独家高端洗护、手工护肤品还有皮裤。现在想请大家做一个调查：一点都不反感我刷屏发广告的请回复A；可以接受我个别广告的（三条内）请回复B；只想看我日常小打小闹幽默段子的请回复C；想了解我产品的详细信息的请回复D。有其他建议的请在您回复字母后面备注；在您回复完我之后还有将我屏蔽的，可以取消屏蔽了，我会根据您的回复对您进行分组，带给您一个想要的朋友圈，感谢您在百忙之中的配合。”此类消息记者尚属第一次收到，出于职业习惯，加上感觉温暖新鲜，就随手点了“A”回复了过去。随后便和其本人聊了起来，探寻到在他的这套策略里，微信分组功能其实可以作为微商“洗白”的一大利器。进一步了解到，微商通过此类问候的信息可以了解、搜集好友的不同需求，然后根据需求将好友进行分组，每次仅针对不同的分组发布不同的朋友圈内容，或者是指定分组可见，这样就从根本上杜绝了被拉黑的问题。

### 3、《15天打造金牌微商》的笔记-第1086页

开通微信钱包，使用理财通业务，可增加账户安全系数（不被轻易封号）。因为随便购买一个理财产品，让账号里面存有资产，这样若被腾讯封号，就会涉及财产，属于民事纠纷，所以不会轻易被封号。

### 4、《15天打造金牌微商》的笔记-第2137页

建议每天发4条朋友圈，因为发得过于频繁就变成暴力刷屏了，会使很多人屏蔽你。第一条：早上7点半到9点间发。这个时候不要发产品广告。为什么？别人早上刚醒来，一打开手机就是你的广告，别人第一反应就会觉得好烦，一早儿就是广告！所以这个时间，发有正能量的话语或者你自己真实的感悟，下面可以配上你高大上的照片，选最漂亮的。注意，照片每天早上放的都要不同。记住，这个时间段只能发一条，其他空余的时间可用来给其他人点点赞，发发评论！这也是情感沟通，你关注朋友多了，他自然也就会多关注你。

### 5、《15天打造金牌微商》的笔记-第973页

第1节改变现状的野心相信大家都看过这样一个故事，说的是巴拉昂，一位年轻的媒体大亨。他从推销装饰肖像画起家，在不到十年的时间里，迅速跻身于法国五十大富翁之列，1998年因前列腺癌，在法国博比尼亚医院去世。临终前，他留下遗嘱，把自己价值4亿多法郎的股份捐献给博比尼亚医院，用于前列腺癌的研究，另有100万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。

### 6、《15天打造金牌微商》的笔记-第3200页

人在做事的时候会出现偷懒、灰心、抱怨等情绪。这是人性的弱点，任何人都会有。那么当出现这些情况的时候，人的执行力就会下降，执行力一旦下降，销量也随之下降，销量下降信心就跟着下降，信心下降就会觉得不想去做了，这样就形成了一个恶性循环。

# 《15天打造金牌微商》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)