

# 《微商是怎样炼成的》

## 图书基本信息

书名：《微商是怎样炼成的》

13位ISBN编号：9787507543889

出版时间：2015-7-1

页数：184

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)

# 《微商是怎样炼成的》

## 内容概要

当下，最受关注的移动互联网产品非微信莫属，而微信中人数最多的要数微商。无论你是刚做微商，还是已经在微商界叱咤风云，只要善于学习钻研，都能将原有的微商做得更好，都能成为微商界的佼佼者。随着微商一再被新闻媒体曝光在大众眼前，更多的人都想通过微商赚钱，但又苦于找不到好的产品，找不到好的方法，因此都徘徊在做与不做的边缘。对于已经从事微商的人而言，只有真正知道微商怎么赚钱才是制胜之道。然而，微商如何引爆粉丝？如何发展代理？如何快速达成交易？想必这是所有微商都迫切想知道的问题。本书给出了当前环境下系统完善的微商解决方案，以及新手微商如何从容不迫的在这场游戏中大获全胜。本书力求最基础，力求最实用，力求最具操作性和实践性，给所有微商提供教学指导作用，从而让全天下没有难做的微商。

本书包括以下内容：

- 渐进式深度讲解微商在微信中的19种营销方法；
- 深入挖掘微商在百度等网站的11种出奇制胜的营销方法；
- 系统梳理微商全网营销的必要性和思维整合的关键要素；
- 刨根问底地探讨BAT-X综合营销法在微商模式中的超越性；
- 深度剖析企业微商面临的危机和运营中遇到的阻力以及如何找到新航线；
- 深刻解读新型航母战列模式如何在企业传统运营模式中成功突围。
- 全面剖析4大微商经典案例的运营思路、战略战术，以及营销方法和取得的成效；
- 深入探讨微商在竞争激烈的环境中生存的7种方法，以及如何战胜自己取得最终的胜利；
- 全面盘点微商创业中最常犯的9种错误，以及送给微商的9大忠告。
- 全视角观察上万微商的创业之路，品味微商内心最深处的想法。

# 《微商是怎样炼成的》

## 作者简介

小强哥，微商的指挥棒。资深新媒体运营者和实践者，热衷于微商的创业、营销和运营方面的研究和实践，成功策划和实施了多个微信营销案例，积累了丰富的经验。Brieryose品牌运营总监，曾受聘于多家电商公司担任市场运营，为企业提供营销方面的策划、咨询和诊断服务。提出BAT-X四位一体的综合营销理论，为上万微商提供方法指导和心理咨询。

## 书籍目录

- 1.小强哥的故事
  - 1.1成长经历
    - 1.1.1高中初识互联网
    - 1.1.2互联网可以赚钱
    - 1.1.3我做的淘宝梦
    - 1.1.4团队的力量
    - 1.1.5我的小小事业
    - 1.1.6微信，你好！
  - 1.2朋友情谊
    - 1.2.1我的好兄弟——高松
    - 1.2.2淘福啦CEO——唐向前
    - 1.2.3比一比网络——李总
    - 1.2.4演员——Kiko萱小妞
- 2.写给自己
- 3.个人微商炼成法
  - 3.1微信内功
    - 3.1.1微信账号设置
    - 3.1.2微商如何利用标签
    - 3.1.3发广告的黄金时间
    - 3.1.4软广告的魅力
    - 3.1.5文字、图片、视频孰优孰劣
    - 3.1.6学会分享
    - 3.1.7多用语音少用文字
    - 3.1.8说话的技巧
    - 3.1.9回复间断法
    - 3.1.10营销的卖点提炼
    - 3.1.11和客户谈恋爱
    - 3.1.12朋友圈互动技巧
    - 3.1.13没人也要吆喝
    - 3.1.14返利拉新客
    - 3.1.15微商代理
    - 3.1.16倾听代理的心声
    - 3.1.17微信群营销
    - 3.1.18微商公众号
    - 3.1.19微信营销误区
  - 3.2微信外功之百度
    - 3.2.1我就是小强哥
    - 3.2.2学会包装自己
    - 3.2.3微商不能没有分享
    - 3.2.4小强哥玩贴吧
    - 3.2.5你的网络名片
    - 3.2.6新闻源营销
    - 3.2.7问答的乐趣
    - 3.2.8百度经验与文库
    - 3.2.9微商的视频玩法
    - 3.2.10被忽视的聊天室
    - 3.2.11关注社会热点提供第一资讯

- 3.3 微信外功之微博
  - 3.3.1 请不要忽视微博
  - 3.3.2 浅谈微博营销
  - 3.3.3 微博背后的故事
- 3.4 微商外功之QQ
  - 3.4.1 QQ——微信的兄弟
  - 3.4.2 QQ群营销
  - 3.4.3 QQ空间营销
  - 3.4.4 QQ的新功能
- 3.5 微商外功之淘宝
  - 3.5.1 微商淘宝店
  - 3.5.2 淘宝店的运营
  - 3.5.3 红红火火的淘宝店
- 3.6 BAT-X综合营销法
- 4. 企业微商炼成法
  - 4.1 企业微商解读
  - 4.2 航模战列模式
  - 4.3 线下活动引流
  - 4.4 线上宣传护航
  - 4.5 成交模式解读
- 5. 微商实操案例
  - 5.1 别样的生日
  - 5.2 我家的双十一
  - 5.3 纸巾上的优惠
  - 5.4 37度酵素4个月的粉丝裂变
- 6. 微商怎么走
  - 6.1 你看好微商吗
  - 6.2 你做，我做，他也做
  - 6.3 关注微信新动向
  - 6.4 借节打力
  - 6.5 多账号一起玩
  - 6.6 抱团营销
  - 6.7 情感大于一切
- 7. 微商感悟与总结
  - 7.1 刷屏的你，知道吗
  - 7.2 粉丝数量与粉丝精准
  - 7.3 选产品一定要亲身体验
  - 7.4 囤货的重要性
  - 7.5 竭泽而渔以致无鱼可捕
  - 7.6 跳出常规才有突破
  - 7.7 坚守底线不可动摇
  - 7.8 在精不在多执行最重要
  - 7.9 坚持才会胜利
- 8. 微商的平凡之路
- 9. 小强哥语录

# 《微商是怎样炼成的》

## 精彩短评

1、了解一下微商

2、20150924

正好姐姐最近开始接触微商，读来帮她了解相应的知识和技巧。中部开始略洗脑。

3、感觉是本软文

4、楼主说的非常好，同时我也是一名微商小白，刚学了顶峰微营销教程，感觉对自己帮助挺大的，想了解的可加微信: mljranran

5、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: sx0411629提供欢迎添加学习！！！一定可以帮助到您！

6、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

7、我因为顽疾吃了一种果子受益后进入微商，不但收获了健康，还收获了财富。想交流的请微我：Tangwu66295

8、当然有很多值得学习的东西，也是很普通的一本基础书，当然里面也不乏软文和广告~不过有些方法还是值得看的

# 《微商是怎样炼成的》

## 精彩书评

- 1、书上讲的差不多 不过大家可以去看看这个朋友的V信 里面有详细教程教你如何吸引客服让他们来加你让你每天都有出单情况有兴趣的朋友可以去看看V信.....dfjy201607
- 2、做微商，一定要记住：先学习，再入行，不要等到囤货卖不掉才想起需要学习。那样会走很多弯路的！任何一行都有它的捷径！所谓方法不对，努力白费，微商如果找不到精准人群就没有销量，最后就只有在等待中销声匿迹了。掌握引流方法，精准客源主动来加你，并且是冲着你的产品和代理来的，专业的事情应该信赖专业的人，顶峰专注薇营销课程研究，教程方法已被无数学员验证。可以看我朋友圈其他学员为什么做得那么好，你为什么不可以？2015年告诉你微商怎么做1.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；2.朋友圈如何营销；3.还有如何招代理及如何培训他们；4.怎么才能让你的微信好友愿意关注你，不至于屏蔽你；v:S8201158p
- 3、我们公司专业的团队为所有微商服务，为实体店，淘宝店做网络推广，让大家在互联网创业大潮中领先竞争对手！公司教程不断更新让大家领先一步抢占先机！微信营销老师【jia448919】微信营销老师【jia448919】
- 4、现在市场做微商的越来越多，每天都有微商加入，也有默默退出，为什么别人可以月收入几万，而你却看着一屋子的货，拼命的刷朋友圈却迟迟没有订单，做任何事都需要有好的方法，方法对了，什么都对了，加我微信 dfjjyy 手把手学习微商赚钱秘笈，让你从微商小白闪变精英，学习到方法谁都拿不走，自己可以做上家，自己可以带团队，再也不用永远被动的等待 有诚者加我V号吧 dfjjyy
- 5、分析的很精准，也很有实际运用价值。特别是对刚进入微商行业的人，更有帮助，里面案例分析不多，但是系统的方法很多，还有很多巧妙地方法值得我们去学习运用。通过对运营微商过程中遇到的4个经典案例的阐述和剖析，让读者从案例中更有对照性地品味微商的运营方法。主要写微商的眼光，分析了微商很多错误的认识，以及今后应该怎样正确地认识微商。给微商的一些忠告和建议。通过对众多微商的分析，发现不少微商在生活中有很多思想上的困惑，却不知道从哪里获得鼓励与支持，希望他们能从本书中找到答案，在微商的道路上更好地走下去。最后带领读者走进微商的生活，从生活中品味微商。

# 《微商是怎样炼成的》

## 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)