

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

## 图书基本信息

书名：《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

13位ISBN编号：9787557001354

出版时间：2015-8-1

页数：180

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)

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

## 内容概要

本书由玩赚微商团队进行创作，把自己从事微商的经验与心得汇成本书。从移动互联网及微商的含义入手，剖析移动互联网时代个人品牌打造的秘诀和移动互联网的商业模式，引入微商大咖谈微商的相关技巧，最后以玛咖实操来解析“微商这么玩才赚钱”的秘诀。全书内容丰富，行文生动活泼，具有较强的实操性与可读性。

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

## 作者简介

玩赚微商团队集合了一群实战派电商教练进行写作，其中主力作者之一的李鑫，曾经从寻找供应链到组建团队，2年时间从零做到2个亿，2014年4月转型，进入完全陌生的移动互联网做微商，5个多月从零做到1000多万，作者把自己的经验与心得汇成本书。

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

## 书籍目录

序言  
玩赚微商宣誓词  
第一篇：玩赚微商思维  
什么！你想要微商赚钱的干货  
做微商之前，先送你三句话  
第一章 钻进移动互联网的骨髓里  
微商到底能不能赚钱  
哪里才是微商真正的战场  
被大多数人忽略的蓝海  
移动互联网的四大特点  
玩法又变了  
第二篇：玩赚微商兵法  
第二章 他们把微商都理解错了  
这才叫“微商”  
微商进化论  
玩赚微商心法  
论微商与三大关系  
第三章 一切以钢丝经济为中心  
一个中心：一切以钢丝经济为中心  
如何挖掘钢丝经济的金矿  
炼钢四部曲教你提炼钢丝  
钢丝经济有个小秘密  
第四章 创造你的播传机器  
玩赚微商导图：播传机器与赚钱机器二合一  
播传机器为什么要走在赚钱机器的前面  
如何打造播传机器  
第五章 创造你的赚钱机器  
像机器一样自动化赚钱  
成交是枢纽  
用户到底买的是什么  
提高成交率的两个绝招  
锁粉——看不见的蓝海  
裂变！裂变！裂变！  
吸粉——碎片化时代，怎么吸粉  
第六章 自明星战略  
为什么要做自明星  
呵呵，谁说你不能成为自明星  
我们怎样能够成为“粉丝梦想的化身”  
创造自明星的九字真言  
创造自明星的五部曲  
自明星背后的心法  
打造自明星的捷径  
如何打造“真专家”  
自动裂变的开关是什么  
第七章 做爆品战略  
挑选黄金爆品的八大标准  
解决用户痛点

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

小步快跑，边错边改

第八章 玩社群战略

你必须知道的“互联网+”那点事

“互联网+”的时代源代码你造吗

微商乱纪元的虫洞在哪里

第三篇：接地气的实操玩法

第九章 “自明星”的玩法

朋友圈装修秘籍

第十章 朋友圈营销的三大绝招

第一、霸占他的时间和空间

第二、穿透他的朋友圈

第三、卖产品不如卖自己

第十一章 朋友圈攻心文案怎么写

拿玛咖文案举例

就这样修炼文字功底

到哪里找朋友圈素材

如何写出吸睛的文案标题

三种杀手级的文案标题

第十二章：不互动，无成交

互动才有成交

临门一脚玩活动

活动复盘

红包接龙游戏

如何规避微信群发的陷阱

互动聊天的小技巧

微信怎么做客户分类

第四篇：微商案例

第十三章 揭秘：千万级微商如何炼成

一个小白如何月销20万

玛咖！玛咖！

我们曾做了这些准备

第十四章：创造玛咖自明星

自明星的个人品牌定位

我们的朋友圈点赞多

晒出来的自明星

自明星做微商怎么切换身份

怎么把粉丝变成订单

收钱，还是收钱！

男性粉丝成交案例

女性粉丝成交案例

第五篇 更多微商牛人案例

微商案例一：“中国宠物微商第一人”是怎么炼成的

做爆品战略：产品是1，体验是1+

做电商，还是做微商

如何创造宠物自明星

吸粉！吸粉！吸粉！

宠物社群怎么玩

接下来“放大招”

微商案例二：3个月做到日发150单的农产品微商

## 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

微商案例三：快速成长的小而美平台——微蜜蜂俱乐部

微商案例四：不招代理，月销500万的化妆品微商公司

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

## 精彩短评

1、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

# 《微商赚钱的秘密，别告诉我你都不知道》

## 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)