

# 微商之道



[微商之道 下载链接1](#)

著者:杨赵进

出版者:

出版时间:2015-8

装帧:精装

isbn:9787313133694

《微商之道》是一本系统阐述微商全新玩法的书籍。全书由杨赵进亲自撰写。共有七个章节，包括：微商发展史、微商现状、2015年微商的破局之道、微商+等板块。其中深入的分析了过去两年里微商的发展和微商的现状，对全民时代的微商新玩法的总结（包括微商+自媒体、微商+社群、微商+分销等玩法）

《微商之道》内容提要本书是微商领域的实战之作，从微商的现状、误区、商业模式、吸粉、成交、营销、自媒体、社群等方面全面的讲解了微商的实战经验。具有系统性、实操性，从理论+实践的角度充分的阐述了微商的全新玩法。

## 作者介绍:

杨赵进，90后微商作家、全国最早一批微营销实践者、自媒体人、微营销实战导师、深圳九零后联盟创始人。另外，他还是进友会发起人、微信资深爱好者，被誉为“微信最快推手”，《微商之道》作者。

。2013年进入微营销领域，全国最早一批微营销实践者，给企业提供营销策划，培训，系统搭建等服务！曾服务过多家知名企业，深受企业家好评，拥有绝佳口碑及声誉！服务过多家微商团队，培训服务过微商群体超8万余人，深受微商群体喜爱！

## 目录: 第一章、微商发展史

1.1 2013年微商状况

1.2 2014年微商发展趋势

1.3 2015年微商发展方向

1.4 微商随着时代的变迁

## 第二章、微商带来的机遇：

2.1 草根创业

2.2 微商服务

2.3 个人品牌

## 第三章、微商不成功十宗罪

3.1 微商不成功的第一宗罪太懒惰

3.2 微商不成功的第二宗罪没方法

3.3 微商不成功的第三宗罪没粉丝

3.4 微商不成功的第四宗罪没团队

3.5 微商不成功的第五宗罪没定位

3.6 微商不成功的第六宗罪没客户

3.7 微商不成功的第七宗罪没产品

3.8 微商不成功的第八宗罪没品牌

3.9 微商不成功的第九宗罪没互动

3.10 微商不成功的第十宗罪没坚持

## 第四章、2015年微商全新玩法

4.1 2015微商之路

4.2. 回归微商本质才是核心

4.2.1 如何提升微信的互动频率

4.2.2 用心服务好客户才是王道

4.2.3 如何将现有客户有效分类

4.2.4 互动+服务=信任+口碑

4.3 微商必备的八大思维

4.4 微商如何快速从0到1

4.5 常规加粉实用36招

4.6 微商如何玩转社群

4.6.1 社群的起源及定义

4.6.2 社群的价值

4.6.3 社群的定位

4.6.4 社群的管理

4.6.5 社群的互动

4.6.6 社群经济时代微商如何逆袭

4.6.6 做社群的几点建议

4.7 微商如何招募代理

4.7.1 线上代理的招募方法

4.7.2 线下代理招募方法

4.7.3 招募代理常遇问题及解决方案

- 4.8 微商团队如何打造
  - 4.8.1 微商团队化运作的好处
  - 4.8.2 微商团队的建立
  - 4.9 微商如何打造个人品牌
  - 4.9.1 自媒体为什么火了
  - 4.9.2 自媒体的玩法
  - 4.9.3 自媒体如何定位
  - 4.9.4 自媒体如何选择平台
  - 4.9.5 自媒体如何快速运营
  - 4.9.6 自媒体如何有效推广
  - 4.9.7 自媒体如何才能变现
  - 4.9.8 自媒体成功案例一
  - 4.9.9 自媒体成功案例二
  - 4.10 微商自明星
  - 4.10.1 自明星的起源
  - 4.10.2 自明星的好处
  - 4.10.3 自明星的条件
  - 4.10.4 自明星必备的能力
  - 4.10.5 如何才能做好自明星
  - 4.10.6 如何让自己更加出名
  - 4.10.7 自明星盈利方式及建议
- 第五章、微商如何选择产品
- 5.1 选择产品的五大原则
  - 5.2 打造爆品的十大核心
  - 5.3 如何挖掘产品八大卖点
- 第六章、成交篇
- 6.1 无敌销售文案打造
  - 6.1.1 销售文案的好处
  - 6.1.2 如何写出火爆的文案标题
  - 6.1.3 销售文案的正文如何写
  - 6.1.4 销售文案的几个细节点
  - 6.1.5 写销售文案的几点建议
  - 6.2 微商恋爱式成交四部曲
  - 6.2.1 微商恋爱式成交法的缘由
  - 6.2.2 遇上你
  - 6.2.3 了解你
  - 6.2.4 喜欢你
  - 6.2.5 跟定你
  - 6.2.6 造口碑
  - 6.2.7 转介绍
  - 6.3 微商绝对成交六步
  - 6.3.1 对人的认同
  - 6.3.2 对观念的认同
  - 6.3.3 对价值的认同
  - 6.3.4 对美好的向往
  - 6.3.5 对稀有物的占有
  - 6.3.6 同频共振
  - 6.4 微商活动营销四步曲
  - 6.4.1 活动流程概述
  - 6.4.2 常见朋友圈活动案例分析
  - 6.4.3 做活动需要做的准备工作
  - 6.4.4 销售信是活动的催化剂
  - 6.4.5 送礼物的技巧
  - 6.4.6 提升活动转化的技巧

## 6.4.7 活动效果评估

• • • • • (收起)

[微商之道](#) [下载链接1](#)

标签

微商

社会学

评论

瞎说。

---

小学文章

---

一般

[微商之道](#) [下载链接1](#)

书评

[微商之道](#) [下载链接1](#)