

都是套路，微商这样做就赚钱



[都是套路，微商这样做就赚钱 下载链接1](#)

著者:李鲟

出版者:金城出版社

出版时间:2016-9-1

装帧:平装

isbn:9787515508337

★文案即营销逻辑，文案即商业逻辑，文案即产品，文案即人。

★文案力就是竞争力，文案力就是微商的盈利能力。

★一切购买都是阅读，一切营销都是文案，一切盈利模式都是套路。

畅销书《微信营销108招》作者李鲟新著，微商营销大咖肖森舟倾情推荐。

微商文案营创办人、畅销书作家、出版人李鲟，首次从理论高度，总结归纳微商文案的一个核心、两个基本原则、四个特点、八项注意，让微商小白也可以轻松掌握微商文案的写法。让你告别被拉黑、告别负毛利、告别低效率运营，全方位提升竞争力。

写一手好文案，赚容易钱，这就是做微商的套路。

很多做微商的朋友，可能都有这样的困惑：自己辛辛苦苦写朋友圈、发广告，不仅没有人看，还会被屏蔽，甚至被拉黑。

原因可能是，产品跟客户不匹配，比如一个大男人大概没耐心看你的面膜、姨妈巾；但最根本的原因，是缺乏写作能力。

在微商时代，一切购买都是阅读，一切营销都是写作。

客户通过屏幕，只能“看”到产品，不能摸、听、闻、尝，眼耳口鼻舌身，只剩下眼睛可以用。所以说，一切购买都是阅读。

既然一切购买都是阅读，顺理成章的，一切营销都是写作。文案写作能力，就显得十分重要。

如何搞定微商文案？赚容易钱？本书将为微商从业人员解决这个微商运营的核心问题。

本书由微商文案营创办人、畅销书作家、出版人李鲟创作，他把微商文案分为静态文案和动态文案进行教学——

静态文案，是指写完不需要怎么改动就可以直接使用的文案。包括头像、昵称、个性签名、背景墙、个人简介和产品简介等；

动态文案，是指在使用的过程中需要不断随时修改的文案或者综合类的文案。包括朋友圈文案、微信群文案、群发信息文案、加人沟通文案、红包文案和互推文案等。

同时，李鲟首次从理论高度，总结归纳微商文案的一个核心、两个基本原则、四个特点、八项注意，让微商小白也可以轻松掌握微商文案的写法。让你告别被拉黑、告别负毛利、告别低效率运营，全方位提升竞争力。

作者介绍:

李鲟

畅销书作家，出版专家，微商文案营创办人，天津万有文化传播有限公司总经理。主要著作有《畅销书浅规则》《畅销书营销浅规则》《软书：精英出版私人定制》《微信营销108招》（合著）等16部。其中《畅销书浅规则》是国内首部售出繁体版权、在我国台湾地区出版的出版理论著作。先后为全国数百家党政机关、企事业单位、出版机构、院校提供培训、咨询、策划、出版服务。

微博：@李鲟

微信：276527980

目录: 上篇 基础篇

- 第一章 会写广告文案，就会写微商文案？ No！
- 第二章 微商文案的一个核心
- 第三章 微商文案的两个原则
- 第四章 微商文案的四个特点
- 第五章 微商文案的八项注意
- 第六章 先做自我营销，后做产品营销
- 第七章 当客户花钱买产品时，他们在买什么？
- 中篇 实操篇
- 第八章 头像永远在说话
- 第九章 昵称就是营销核
- 第一节 七种常见的昵称
- 第二节 选择昵称的七条建议
- 第十章 用个性签名补充更多信息
- 第十一章 把相册封面当成广告海报
- 第十二章 个人简介是最常用的营销文案
- 第一节 个人简介的三个版本
- 第二节 个人简介的13条建议
- 第十三章 产品文案，多写软文
- 第一节 产品文案四个要素
- 第二节 怎样写产品简介？
- 第三节 怎样写产品软文？
- 第十四章 朋友圈文案，主要打造个人魅力
- 第一节 给小白的建议：“51”发圈法
- 第二节 什么样的微商能以广告为主？
- 第三节 三种不同定位的朋友圈
- 第四节 朋友圈文案的标准结构
- 第五节 朋友圈文案要做到生活化、专业化
- 第六节 怎样打造生活化的朋友圈？
- 第七节 怎样打造专业化的朋友圈？
- 第十五章 打好组合拳，玩转微信群
- 第一节 什么样的微信群才是有价值的？
- 第二节 一个群主的自我修养
- 第三节 怎样在别人的群里打广告？
- 第十六章 一对一沟通，因人而异
- 第一节 大咖、半熟人、陌生人的不同沟通法
- 第二节 问问题的正确姿态
- 第十七章 群发信息，就是发广告
- 第一节 群发信息，这五个动作就够了
- 第二节 关于群发的注意事项
- 第三节 十二类内容，不要群发
- 第十八章 公众号的逻辑
- 第一节 标题决定打开率
- 第二节 内容决定转发率
- 第三节 调性决定黏着度
- 第四节 综合影响力决定订阅量
- 第五节 信任度（价值观）决定商业转化率
- 第十九章 微商怎样出书
- 第一节 微商为什么要出书？
- 第二节 微商应该出什么书？
- 第三节 微商怎样完成书稿？

第四节 微商怎样出书？

下篇 提高篇

微商文案三十六计

附录1 木星大人：我是怎样用两个小时赚到40万元的？

附录2 应小青：提供价值，你才能更有价值

附录3 互粉互销的八条法则

• • • • • [\(收起\)](#)

[都是套路，微商这样做就赚钱_下载链接1](#)

标签

微商达人

网络营销

经济

学习

营销

问题清单写作

师道

评论

性价比不高，但是内容还行，需要做笔记。

老板给我买的书，就一两页是干货，其他都很废。

适合扩展知识，了解身边微商的路

说实话这里面软文真的很多的，里面都是满满的广告！还不如我之前做微商的启蒙老师教的好，我也算是在他那边学习到很多干货，而且我是他亲自带出来的。他的微信号XR800820 他擅长护肤品 保健食品的领域。

[都是套路，微商这样做就赚钱_下载链接1](#)

书评

VI.践行G（定量） 关键词写作法 把问题容器等同于知识容器
分为课程大纲的大中小问题 关键词分成一类，二类和三类
一类关键词能够出现在每一篇文章 如微电商一词 大问题要拆解到不可分解的小问题
切口足够小 你才能在5分钟内精准深入地描述 对用户而言特别有实用价值 以小见大 ...

[都是套路，微商这样做就赚钱_下载链接1](#)