

# 微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例



[微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例 下载链接1](#)

著者:龚文祥

出版者:电子工业出版社

出版时间:2017-5

装帧:平装

isbn:9787121313684

《微商高手运营实战》由知名微商自媒体人龚文祥组织写作，《微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例》的内容以及案例都来自于龚文祥的一线自

媒体观察以及触电会会员的微商实战经验，篇篇都是可以拿来就用的干货。触电会是龚文祥创办的高端微商社群，已经有400位会员，中国前100名的微商超过80%都在触电会，触电会已经成为中国微商颇具影响力的高端社群。

《微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例》是微商人以及要转型微商的传统企业必看书籍。

## 作者介绍：

龚文祥，中国微商知名自媒体人，新浪微博粉丝400万，80%都是电商人以及微商人。创办有中国高端微商社群“触电会”及新媒体“触电报”，每年以个人名义举办微电商业界颇具影响力的2000人论坛，并写有专著《传统企业如何做电商及微电商》一书。作为中国红包一哥，每年撒红包300万元。并用自己的11个号亲自做微商“卖人”，微商纯年收入1500万元。

## 目录: 1. 龚文祥解读微商 / 1

说这个插曲主要是想告诉大家，我们要对微商这个行业有信心，它将是一个越来越规范的行业，大家按照比较规范化运作来做微商，我想这个行业就会发展得更好。

1.1 1个微信群，如何做到1年净赚1000万元 / 1

1.2 中国微商行业总结 / 10

1.3 微商新趋势，应该如何做微商 / 14

1.4 中国电商微商重大新闻事件及行动指南 / 20

1.5 为何微商一场发布会能收款几千万元 / 31

1.6 如何用网红、短视频及直播的风口积累微信粉丝 / 33

1.7 微商人借鉴：我花1万元从美容院得到的销售套路经验 / 41

1.8 中国微商细分19种模式总结 / 44

2 微商运营 / 49

现在很多线下门店是通过卖货赚钱的，但我认为线下门店不仅要卖货，还要通过卖货这个途径获取更多的代理。所以，通过线下门店经营人做微商，才是我们未来的方向。

2.1 学会这套打法，微商多赚100万元没有问题 / 49

2.2 微商零售如何做到90%的复购率 / 54

2.3 微商代理制度如何制定才是最科学的 / 58

2.4 微商代理与直营零售如何结合，微商要避免哪些深坑 / 65

2.5 一场微商峰会销如何做到收款5000万元 / 75

2.6 10个实操案例告诉你，应该这样做微商 / 88

2.7 微商运营如何快速获取白领、学生以及宝妈精准粉丝 / 105

2.8 传统企业如何通过转型微商实现盈利逆袭 / 116

2.9 社群微商实践案例分享 / 120

3 微商创业 / 125

颠覆思维是很重要的，那时别人卖茶叶是一次卖500克，而我是把它拆成每袋7

克来卖，一人一泡，也就是别人初次要卖200元，但我只卖72

元，这样很多人就可以接触到我。所以，一定要让用户用低成本的方式接触你，这样你才会越来越轻松。

3.1 微商创业打造超强战斗力公司团队的7大法则 / 125

3.2 一个身价上亿元的微商创业者的玩赚人生 / 131

3.3 微商创业者如何在互联网上打造个人影响力 / 136

3.4 一个营销老兵的微商之路 / 145

3.5 如何做一个小而美的微商品牌 / 152

4 论道微商 / 161

我接触到的微商已经开始转做线下，因为线上微信的人群基本都被微商人洗过脑了，基本上找不到机会了，宝妈的群体也很难做了。微商如何往线下走应该是接下来的一个趋势。

4.1 微商公司的股权设计以及耐用品如何做微商/ 161

4.2 探讨中国微商线下态势/ 167

4.3 任何企业，粉丝都是核心/ 171

4.4 微信如何看待微商/ 175

4.5 微商人应该了解的化妆品行业背后的内幕/ 182

5 微信创业及营销 / 189

从我获得流量的角度来看，卖家迟早要聚集自己的流量的，越早越好，卖家以前跟着小而美，现在又跟风网红，但网红不是谁都能做起来的，这个其实比小而美难度还要大。还不如用我这种最草根的方式聚集流量，做这种小而美赚钱。

5.1 如何抓住微信视频营销红利/ 189

5.2 电商、微商如何使用微信小程序/ 194

5.3 如何靠微信公众号软文做到一年过亿元的销售业绩/ 197

5.4 如何利用 EDM 做微信淘宝客/ 200

5.5 微信、微博、QQ 淘宝客的最全玩法/ 212

6 微信、微博社交电商 / 233

关于社交电商和网红模式的前景，我们有一些粗浅的思考和预判。传统电商卡的是淘宝、天猫平台上的豆腐块广告位，社交电商讲的是圈人圈地，所以对人的投资和网红孵化器的红利，应该还会持续。

6.1 微信社交电商三个实用案例/ 233

6.2 利用微博社交做电商成功的三个案例/ 238

6.3 社交黑马，网红是最佳的CRM 工具/ 241

7 互联网创业篇 / 246

很多的融资、投资，首先会关注你的商标和知识产权的情况，还包括你有没有申请专利，品牌保护如何，这些投资人都会调查，商标是一个品牌的 foundation，做分配股权的时候，我的建议是尽量去实际控制商标权。

7.1 初创企业如何解决融资问题/ 246

7.2 创业者如何通过商标注册实现几十倍的利润/ 252

7.3 如何做到连续三年稳坐YY 在线教育频道第一/ 258

7.4 移动互联网时代的竖屏思维/ 263

· · · · · (收起)

[微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例 下载链接1](#)

## 标签

营销

运营管理

微商

经济学

商业

销售

策划

信任代理

## 评论

社区经济还是得首先培养网红。用一万块得到的美容院营销经验，道出了目前大街上随处可见的免费体验的真相：

先免费，再劝诱购买会员卡，再吸引客人购买辅助护肤品，然后是从业务到经理层层网上不同等级的诱导。以至于原本的一次免费美容体验，变成了消费一万多

---

对于不了解微商的人来说，书里面干货很多，其中有一个观点我非常认同，微商的本质是50%卖的是赚钱的机会，50%是产品，这还是比较健康的模式。有一些打破这个平衡就会变成纯粹的传销。3小时看完。

---

有一定的收获，是我当前看的微商书中比较好的一些。

---

看了那么多微信运营的书，发现这本书的作者是真的有水平的，见识层面很高！

---

20200708，2小时6分，拼凑的书，但是对微商的理解还是不错，同时那些口述的案例我觉得也很不错，执行就对了，不要停留在脑海里。

---

能退款吗

---

太水了，翻来覆去讲的都差不多，而且作者文字水平太差，看的无比痛苦啊。

-----  
2019.2.21

-----  
这本书涉及到了很多关于团队管理，以及微商引流，微商销售类的知识，值得看，会让自己提升很多

-----  
是说微商，其实就是营销大指南，如何利用影响力、套路来运作产品，包装自己与团队。微商50%卖的是产品，剩下50%买的是赚钱的机会。如何吸引更多的代理做推广，代理如何把东西卖出去呢。其实非常有意思

-----  
我想做微商 我要靠自己的努力去奋斗

[微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例 下载链接1](#)

书评

[微商高手运营实战——微商创业、社群电商、微信营销方法与案例 下载链接1](#)