

# 新微商运营108招



[新微商运营108招\\_下载链接1](#)

著者:桑昆

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2017-11

装帧:平装

isbn:9787115469519

本书以作者多年的从业经验为基础，从全平台营销、团队构建、品牌塑造、成交技巧等层面，以“线上+线下”为脉络，由浅入深，全面地阐释新微商运营全过程。书中主要以方法、实操技巧为主体，并融入作者多年的行业经验和思考，帮助读者更好地学习和

操作。团队、公司管理者可以从本书中学到微商团队打造、代理模式设置、招商成交的秘密。刚进入的微商从业者也能读懂看懂本书，并从中学到微商运营的方法。

作者介绍:

桑 昆

非著名投资人

凤凰云商董事长

移动微电商营销专家

淄博天略企业管理顾问有限公司董事长

多家大中型企业战略顾问

微信号: sangkun01

目录: 第1章 微商创业，你学得会 001

第1招 新零售时代的新微商 002

第2招 创新型微商：传统模式还是新微商模式 005

第3招 微商要发展，产品是关键 009

第4招 微商是信任型经济，诚信很关键 013

第5招 新消费时代，做好服务才能赢得用户 016

第6招 生态微商才是未来趋势 019

第2章 通信微商选品与选团队 023

第7招 选品之自身优势：你到底适合卖什么 024

第8招 选品之产品前景：快销品、复购率高、  
前景好 029

第9招 选品之行业前景：适合微商的领域 033

第10招 选品之品牌前景：什么样的品牌最畅销 037

第11招 选团队之代理模式：有模式的电梯式速度 041

第12招 选团队之教育系统：好的培训让微商事半  
功倍 043

第13招 选团队之分配机制：公平与合理才能凝聚  
人心 047

第14招 选团队之愿景：好的团队充满爱 051

第15招 选团队之正能量：好的团队充满正能量 054

第16招 选团队之领导者：领导者决定团队高度 058

第3章 微商引流与营销 061

第17招 微信朋友圈引流 062

第18招 微信好友引流 067

第19招 微信公众号引流 070

第20招 头条号内容引流 073

第21招 今日头条微头条引流 077

第22招 今日头条评论引流 079

第23招 今日头条问答引流 082

第24招 大鱼号引流 086

第25招 百度知道引流 089

第26招 百度贴吧引流 091

第27招 百度文库引流 096

第28招 百度图片引流 100  
第29招 QQ群引流 103  
第30招 QQ空间引流 108  
第31招 淘宝引流 111  
第32招 直播平台引流 114  
第33招 招商会引流 116  
第34招 互动吧引流 120  
第35招 线下二维码引流 122  
第36招 软文营销 125  
第37招 产品文案营销 128  
第38招 微博引流与营销 132  
第39招 网络电台音频引流与营销 136  
第40招 明星流量截流 138  
第41招 线上线下活动引流与营销 140  
第4章 微商高效沟通与成交法 143  
第42招 怎么讲客户才愿意听 144  
第43招 怎么听客户才愿意讲 147  
第44招 让客户信服的技巧 150  
第45招 营造信任感的绝招 153  
第46招 高效沟通和快速成交时如何选择环境 156  
第47招 循循善诱，让客户自己做出选择 160  
第48招 让客户说“是”，轻松成交 163  
第49招 让客户“坐对位置”，迅速成交的绝招 166  
第50招 客户不得成交的促单策略 168  
第51招 开发客户潜在需求的成交绝招 170  
第52招 如何利用客户追求时尚的心理成交 172  
第53招 如何利用客户的从众心理成交 175  
第54招 如何利用客户爱优惠的心理成交 177  
第55招 如何通过满足客户的精神需求成交 179  
第56招 如何利用“集体意识”让客户找到盟友 182  
第57招 如何利用“心理错觉”让客户充满好奇 185  
第58招 如何利用“气氛烘托”掌控全局 187  
第59招 客户说下次再买怎么办 189  
第60招 客户说要问问别人再买怎么办 192  
第61招 客户说太贵了怎么办 194  
第62招 客户问如果用着不满意怎么办 196  
第63招 客户让先发货再付款怎么办 199  
第64招 客户说别家更便宜怎么办 201  
第65招 客户问能不能退换货怎么回答 203  
第66招 客户问能不能先试用怎么回答 206  
第5章 微商团队运营与代理维护 209  
第67招 微商团队组织架构设计绝招 210  
第68招 微商运营制度化与规范化设计 212  
第69招 如何设计微商加入及退出机制 214  
第70招 如何让下属看到眼前利益、想到未来利益 216  
第71招 如何满足下属最主要的渴望 220  
第72招 如何实现团队利益捆绑 222  
第73招 如何进行团队文化建设 224  
第74招 如何让下属心甘情愿跟着你干 227  
第75招 团队分工明确化与专业化 230  
第76招 如何利益共享、打造共享模式 232  
第77招 如何进行专业化培训，让人人都成长 234  
第78招 招募合作伙伴 236  
第79招 如何快速招募代理 239

第80招 如何做好教育培训、留住代理 242  
第81招 如何防止代理流失 244  
第82招 如何组织一场成功的招商会 247  
第83招 招商会演说 249  
第84招 从代理到事业合伙人 252  
第85招 团队运营之微信群与QQ群 254  
第86招 团队运营之在线协作工具 257  
第87招 团队运营之思维导图 259  
第88招 团队运营之美图软件 261  
第89招 团队运营之视频编辑软件 263  
第90招 团队运营之绩效激励 265  
第91招 团队运营之惩罚机制 268  
第6章 做品牌微商，赢千万财富 271  
第92招 如何实现微商产品品牌化 272  
第93招 如何实现微商团队品牌化 277  
第94招 如何实现微商服务品牌化 280  
第95招 如何实现团队化、系统化运营 282  
第96招 微商社群标识品牌化与粉丝标签品牌化  
绝招 286  
第97招 微商社群文化的品牌化绝招 292  
第98招 如何培植具有领导力的粉丝用户 295  
第99招 微商网红化与网红微商化绝招 298  
第100招 讲好微商创始人故事的绝招 301  
第101招 讲好微商品牌故事的绝招 305  
第102招 讲好微商团队故事的绝招 308  
第103招 做好品牌产品发布会的绝招 311  
第7章 做好新微商，构建线上线下闭环 315  
第104招 云平台构建，让人人都有平台 316  
第105招 线下门店打造，体验至上 318  
第106招 社群链接，客户亦员工 321  
第107招 移动支付打通微商生态圈 324  
第108招 做好新零售，创富新微商 327  
· · · · · (收起)

[新微商运营108招\\_下载链接1](#)

标签

B面

波旬

流量

运营管理

管理

评论

营销B面流量篇：微商分销流量

-----  
原谅我用了42分钟翻完。了解一下。

-----  
[新微商运营108招 下载链接1](#)

书评

-----  
[新微商运营108招 下载链接1](#)