

第 1 章

微商赚钱营销有术

学 前 提 示

日渐强大的微商行业，让这个时代发生了变化。

微商行业让人们想成为富豪的梦不再遥不可及，但微商行业想要获得成功同样是需要方法的。本章主要向读者介绍微商如何引流、如何提高销量赚更多钱的方法。

- 借助腾讯 QQ 引流
- 利用腾讯微信引流
- 通过百度平台引流
- 使用微博平台引流
- 巧借阿里平台引流
- 点击 @ 得流量
- 借用其他平台引流
- 微商线下引流
- 利用 APP 得流量



1.1 借助腾讯 QQ 引流

流量又叫人气访问量，它是任何一项事业发展的前提，更是微商发展的重要条件。高流量指标体现的不仅是商品超高的人气，更多的是宝贝的好销量。

腾讯 QQ 作为最早的网络通信平台，它的资源优势和底蕴，以及庞大的用户群，都是微商必须占领的阵地。本节将向读者详细介绍腾讯 QQ 引流的技巧，让每一位微商都能更快与更好地发展。

1.1.1 聊 QQ 群取得流量

现在 QQ 群出现了许多热门分类，微商要获得流量，就可以通过查找相关群的方式，加入进去。例如，微商运营者经营的产品是数码类，QQ 群里有几千万的数码爱好者用户资源。我们只需在 QQ 查找功能里输入关键字，如“数码”，然后选择活跃度高的群进行添加就可以了，如图 1-1 所示。



图 1-1 在“查找”主界面输入关键字找 QQ 群

有人喜欢一进群就发广告或者添加好友，其实这种做法是很不好的。正所谓“知己知彼，才能百战不殆”，运营者进群之后，不要急着引流，可以先在群里参与讨论一些与群信息相关的话题，积极与网友进行互动，等在群里混个脸熟之后，再添加群内用户为好友，通过率会更高。

网友在群里发言时，运营者可以及时进行回复，博取网友的好感，这样的情况下再添加他，成功率便会提高。

运营者也可以在群里分享自己的微信名片，但要注意时机，一般是在气氛很融洽的时候适当地推出自己，不需要说太多，简单的一些关于共同点的话语就行。

1.1.2 逛 QQ 空间取得流量

QQ 空间拥有很强大的功能，是微商引流推广的重要渠道之一，能为微商经营者带来可观的粉丝数，这是毋庸置疑的，如 QQ 认证空间、QQ 空间生日栏、QQ 空间日志、QQ 空间说说、QQ 空间相册和 QQ 空间分享等。下面详细讲述利用 QQ 空间吸引流量的几种方法。

1. 进 QQ 认证空间取得流量

微商经营者若要利用 QQ 认证空间引流，那么第一步就是要做好定位。比如说，运营者是做女性产品的，卖面膜和裙子之类的产品，那么就可以去找相关的人气 QQ 认证空间。

进入 QQ 认证空间首页，如图 1-2 所示。



图 1-2 QQ 认证空间首页

在分类中选择“时尚娱乐”选项，在其中选择一个和自己产品有关联的认证空间，如图 1-3 所示。



图 1-3 选择与产品有关联的 QQ 认证空间



进入认证空间之后，我们就可以在这个界面看到此认证空间现有的粉丝数和今日访问量，如图 1-4 所示。



图 1-4 查看认证空间的粉丝数和今日访问量

那么应该怎样做才能将这些现有的流量引到微商上面来呢？其实微商运营者要做的第一步就是单击“关注”按钮，这样就可以第一时间收到认证空间所发的说说和日志，在认证空间更新说说或者日志的时候，马上去评论。

一般来认证空间里看的基本都是对这个话题或者产品感兴趣的人，所以这些人就是微商的潜在精准客户。微商可以在热评日志或者说说下找到点赞或者评论的用户，用鼠标单击点赞的人数如“4406”，就会弹出“赞过的人”窗口，然后就可以选择添加他们为好友了，如图 1-5 所示。



图 1-5 添加点赞的用户为好友



2. QQ 空间修改生日时间取得流量

当有 QQ 好友快要过生日的时候，好友的 QQ 头像和 QQ 网名会显示在 QQ 空间的“礼物”栏内。同样，如果你的生日来临的话，那么你的信息也会在你 QQ 好友的 QQ 空间中显示出来，如图 1-6 所示。



图 1-6 “礼物”栏显示好友生日

在此时期只要 QQ 好友进入他们的 QQ 空间，即可在 QQ 空间的“礼物”栏中看到运营者的生日提醒信息，而此时微商运营者通过独特的 QQ 头像或者 QQ 网名吸引好友的注意，就可以促使他们进入运营者的 QQ 空间查看动态。

微商可以利用这一点进行引流，下面介绍利用 QQ 空间“生日”栏引流的方法。

首先需要思考以下 3 个问题：

- 主要经营什么产品？
- 产品的出售对象是什么人？
- 怎么去吸引这些人关注自己？

然后将自己的 QQ 头像和 QQ 网名设置成你的目标受众愿意关注的对象。再修改自己的生日，比如今天是 2018 年 4 月 10 日，如果想让自己的 QQ 头像和网名出现在 QQ 好友空间的“生日”栏内，只需在资料卡中把生日改为 4 月 10 日即可，如图 1-7 所示。



图 1-7 修改资料卡的生日时间



3. 写 QQ 空间日志和说说取得流量

要利用 QQ 空间的日志和说说功能获得流量，就需要找一些跟微店有关的链接和账号信息放到空间日志和说说中，激起受众的购买欲望，以此来进行引流，如图 1-8 所示。



图 1-8 在日志和说说中放置微商运营者的信息进行引流

4. 建 QQ 空间相册取得流量

很多人加 QQ 时都会进 QQ 空间看一下空间的相册，所以相册也可以成为一个引流工具，如图 1-9 所示。



图 1-9 利用 QQ 空间相册引流



微商运营者可以在相册中放置些有微商店铺信息的图片，感兴趣的浏览者在看到信息时就有可能对店铺进行关注。

5. QQ 空间分享取得流量

QQ 空间的分享功能可以分享视频和网站地址给所有的好友，他们只要点击标题，就可以看到分享的东西，所以利用分享功能分享微店或产品也是可行的。

1.1.3 QQ 兴趣部落取得流量

2014 年腾讯推出了一款以兴趣为定位的社区平台，这就是“兴趣部落”。兴趣部落打通了群与群之间的联系壁垒，只要拥有相同 QQ 群兴趣标签的 QQ 群，都可以通过 QQ 兴趣部落相连接，对于 QQ 用户个体而言，他既可以在“兴趣部落”的部落里和同兴趣的人进行交流，还可以加入部落下相连接的 QQ 群进行群聊天。

下面以“军事迷”QQ 部落为例，展示部落主页与相关群的群入口，如图 1-10 所示；以及相关群的主界面，如图 1-11 所示。



图 1-10 部落主页与相关群入口



图 1-11 相关群主界面

QQ 兴趣部落中有动漫文学、体育健身和星座在内的 10 个大版块，每个大

[illegible]

图 1-12 QQ 兴趣部落版块展示

如何获得精准粉丝流量是每个微商运营者都在考虑的事情，把对的产品推送给需要的人，做到精准营销，能在很大程度上提高营销成功率。

在前面我们讲过，通过 QQ 群可以获得精准粉丝，我们发现，在这二者之间，有这么一层关系：通过 QQ 兴趣部落可以找到精准的 QQ 群；通过 QQ 群，便可以找到精准的 QQ 号码。

通过这层关系，我们可以看到 QQ 兴趣部落这个平台对于微商营销的重要性了。但要知道，在 QQ 兴趣部落找 QQ 群，只是其中很小的一部分功能，微商运营者还可以通过 QQ 兴趣部落直接在部落里发布相关帖子，附上微商运营者的相关信息，这样能省去很多的程序。同时也因平台中有大量的活跃用户，可以让微商运营者得到更大的关注度。

1.1.4 用 QQ 其他方法取得流量

借助腾讯 QQ 取得流量，除了上述方法之外，还有一些被我们忽视的其他功能也可以帮助微商获得流量。

1. 写 QQ 个性签名取得流量

利用 QQ 个性签名进行微商引流。首先调出 QQ 的详细资料卡，单击“编辑资料”按钮；然后找到“个性签名”的位置，修改“个人签名”的内容，比如要宣传微店，可以把微商运营者的相关信息放上去；最后再单击“保存”按钮，完成利用 QQ 个性签名进行微商引流的操作，如图 1-13 所示。

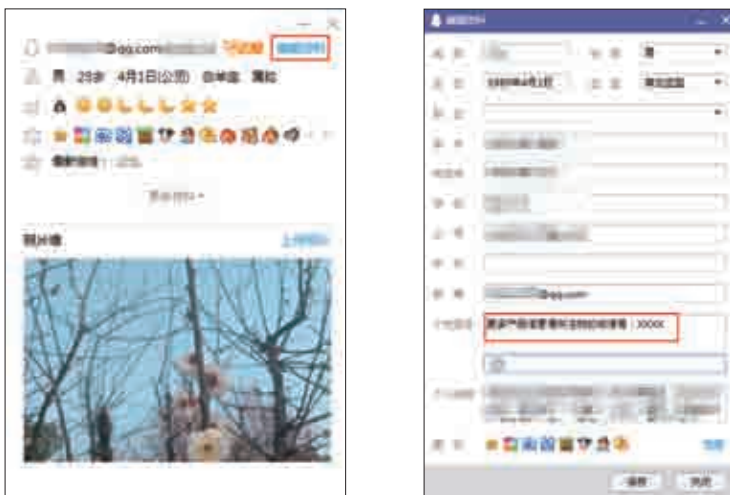


图 1-13 编辑个性签名的内容引流

2. 开 QQ 超级会员权限克隆大量好友

QQ 超级会员是腾讯公司推出的无线 VIP 服务，它对于微商引流方面有一个很重要的作用，就是可以使用 QQ 克隆功能。

QQ 克隆的意思就是可以把一个 QQ 号上的好友转移到另一个 QQ 号上，这样可以使某一个 QQ 号的好友数快速增加，同时微商运营者在这个 QQ 号所发表的动态也能被更多的人所看到。另外，微商运营者还可以将这些好友导入微信，增加微信的好友数。

3. 挂机 QQ 秀聊天室取得流量

QQ 秀聊天室是腾讯公司推出的网络聊天室，用户可以穿着在 QQ 秀商城精心淘来的衣服和首饰，到 QQ 秀聊天室的场景中和好友聊天与合影。

那么微商运营者如何在 QQ 秀聊天室实现快速引流呢？下面就是引流的基本介绍。

登录 QQ，首先设置一个吸引人的网名和漂亮的头像，单击 QQ 界面中的“QQ 游戏”按钮，如图 1-14 所示。

跳转至“腾讯 QQ 游戏”首页，在腾讯 QQ 游



图 1-14 单击“QQ 游戏”按钮



戏搜索栏中输入关键字搜索“QQ 秀聊天室”，如图 1-15 所示。



图 1-15 输入关键字搜索“QQ 秀聊天室”

单击“QQ 秀聊天室”后，会弹出相应的游戏介绍界面，单击“开始游戏”按钮，如图 1-16 所示。



图 1-16 单击“开始游戏”按钮

进入游戏后，运营者可以选择一个人多的分组房间进去，然后每隔一段时间可以在公屏上发布话语，发布的内容可以自行创新，然后等着众多用户来主动加友，如图 1-17 所示。



图 1-17 进入游戏发布信息引流

1.2 利用腾讯微信引流

微信是微商用来获取流量必不可少的一个平台，本节笔者就来介绍微商利用



微信平台进行引流的方法。

1.2.1 微商利用微信公众平台收获流量

微商想要通过微信公众平台进行引流，就要对微信公众平台有个全方位的了解，从中掌握一定的营销技巧，以下3点就是必须要掌握的引流技巧。

1. 公众平台内容要优质

微信公众号引流对内容的要求很高，因为只有丰富的或者有趣的内容才能吸引用户，所以一定要非常重视微信公众平台内容的定位，而且必须精耕细作，通过原创或者高质量的转载内容，来获得用户的赞赏和青睐。

运营者可以在公众号文章的末尾放置自己的店铺信息，或者个人微信号码，等待感兴趣的读者关注店铺或者进行好友添加，达到引流的目的，如图1-18所示。



图 1-18 在公众号文章结尾放置信息引流

2. 发起活动拉近与对方的距离

通过微信公众平台，微商运营者可以多发起一些有趣的活动，以此来调动用户参与活动的积极性，从而拉近运营者与用户的距离。

除了发布活动之外，还可以通过其他方式与用户进行互动，例如通过问卷调查了解用户的内在需求、通过设置各类专栏与用户展开积极的互动等。



3. 公众平台要设自定义回复

自定义回复接口有很大的开发空间，通过自定义回复接口，微商可以宣传产品信息或者感谢用户，如图 1-19 所示。

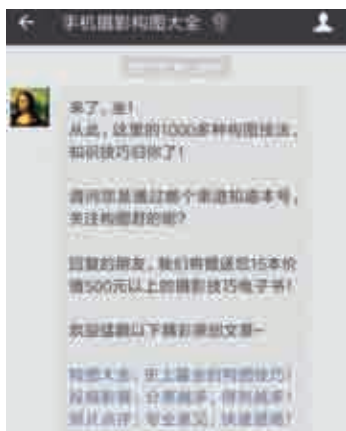


图 1-19 在自定义回复中介绍自己

除此之外，用户还可以通过自定义回复功能为微商提供宝贵意见，而微商则可以在微信内生成微信贺卡、提供微信导航服务或者提供智能对话服务等，增加与用户的互动，提高用户黏性。

1.2.2 微商利用私人微信收获流量

微信是时下用户量最大的社交软件之一，它有大量的用户，对微商来说是获取流量的好地方。因此微信是微商最常用的营销工具之一。下面笔者来介绍个人微信引流的方法。

1. 将自己手机中的联系人导入微信

导入手机联系人是一种非常简单的引流方法。首先，点击微信界面右上角的 **+** 图标，如图 1-20 所示；然后点击选择“添加朋友”选项，如图 1-21 所示。

进入“添加朋友”界面后，点击“手机联系人”按钮，如图 1-22 所示；弹出“通讯录朋友”界面，点击右边的“添加”按钮，即可将手机联系人导入微信，如图 1-23 所示。



图 1-20 点击+图标



图 1-21 点击选择“添加朋友”选项



图 1-22 点击“手机联系人”按钮



图 1-23 点击“添加”按钮

2. 微信号的设置：选择 QQ 或者手机号

微商运营者可以把 QQ 号或手机号设成微信号，这样更利于沟通和添加。

把 QQ 号或者手机号设置成微信号的方法是：首先进入微信中的“我”界面，



点击“设置”按钮；进入“设置”界面，然后点击“账号与安全”按钮；进入“账号与安全”界面，在“微信号”处可以设置微信名称，在“手机号”处可以设置手机号码，如图 1-24 所示。



图 1-24 把微信号设置成 QQ 号或手机号引流

3. 善用雷达去加人

当微商运营者在某个场合同时认识很多人时，如果逐个去扫二维码或者搜账号添加好友，就需要耗费很多的时间。因此，微商运营者要学会使用更加便捷的方式来提高添加好友的效率。

微信上有一个便捷的工具，那就是“雷达加好友”。

这个方法能够同时添加多人，因此对在多人聚会等活动时加好友很有帮助，下面介绍具体的操作方法。

首先点击微信界面右上角的 $+$ 图标，弹出相应菜单，点击选择“添加朋友”选项；进入“添加朋友”界面，然后点击“雷达加好友”选项，即可显示雷达添加朋友界面，如图 1-25 所示。

微商运营者在使用“雷达加好友”功能添加好友时，需要大家同时开启“雷达加好友”功能，然后就可以依次添加搜索到的人，雷达可以反复开启，直到所有人都添加完为止。

微商在用雷达同时加多人为好友时，需要注意的是一定要告知对方自己是谁，填写好加人验证信息，在好友通过后，微商要立即给对方设置好备注。



图 1-25 使用“雷达加好友”功能添加好友进行引流

4. 照片记得留标签

微商运营者想让更多的人知道自己的产品，就需要经常在朋友圈中发布自己所经营的产品照片、客户使用照片和自己的生活照片等。同时，微信用户看朋友圈也成为一种生活习惯，看到朋友发照片就会忍不住去点开看一眼。因此，微商在发照片时千万不要忘记在照片上加上自己的微信号。

在照片上加上微商的个人标签，也是将自己的信息传递出去的一种方法，会给微商带来一定的好友人数，同时还能防止同行盗用自己的产品宣传照片，是一种两全其美的方法。

5. 加好友要主动出击

微商运营者要主动出击加好友。意思是说，微商运营者可以通过一些用户会留下自己联系方式的平台，找出他们留下的联系方式主动去加他们为好友。

例如 58 同城这个平台，微商可以在 58 同城的二手市场中，找到那些转让个人闲置品的用户，记下他们的联系方式，然后通过微信的手机号加好友功能添加他们。这样加人的原因是，因为很多人都是用手机号开通的微信，所以有了他们的手机号，就相当于有了他们的微信号。下面给大家讲一下具体的操作方法。

首先，登录 58 同城首页，在上方的菜单栏中，单击“二手市场”超链接，如图 1-26 所示。



图 1-26 单击“二手市场”超链接

跳转至“转转”页面，然后再单击相关栏目，这里以“美容保健 艺术收藏”栏目中的“香水”类为例，如图 1-27 所示。



图 1-27 选择相关栏目中的具体类型

跳转至香水转让页面，选择相应信息查看，如图 1-28 所示。



图 1-28 选择相应信息查看



跳转至详细情况页面，在“联系”栏将电话号码记下，就可将其添加到微信通讯录了，如图 1-29 所示。



图 1-29 将电话号码记下并添加

在这里只讲述了其中一个分类的事例，微商运营者可以根据自己销售的产品和对象，用同样的方法进行操作。

1.2.3 微商利用各种微信群收获流量

与朋友圈和公众平台等微信社交功能相比，微信群具有更强的穿透性，用户必须通过微信群“互动”才能体现其价值。虽然好多微商运营者每天都在微信群里晃荡，但仍然不知道微信群应该怎么玩才能快速加人，下面就来介绍怎么利用微信群引流。

微信群是社交 O2O 的线上平台，很多人都是在线上微信群里认识，然后发展到线下的，加微信群能够扩大自己的社交圈。但是微信群作为一种交流的渠道，最痛恨的是广告，所以软文推广成为主流。如果软文内容质量够高，推送时间卡得到位，目标微信群选择得当，那么引流的效果一定很好。

对于微商运营者个人来说，微信群的最大价值有寻找自己的合作伙伴、价值观输出建立个人品牌以及互动学习获得知识三点。那么如何利用微信群进行引流呢？主要有以下 6 点，如图 1-30 所示。

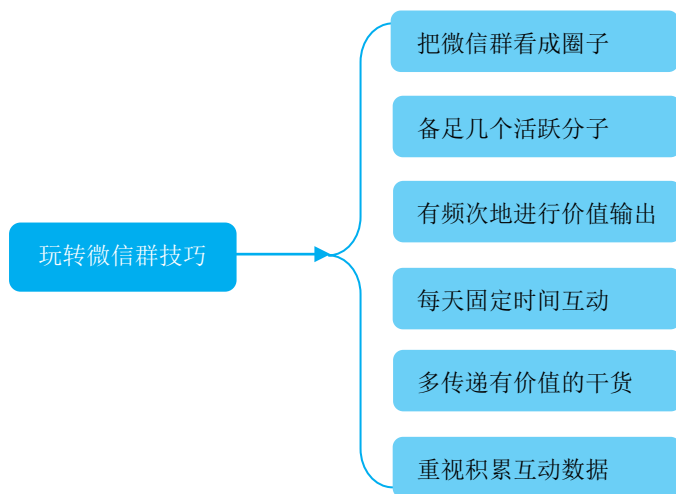


图 1-30 微商在微信群引流要注意的 6 点

1.2.4 微商利用微信的其他方法收获流量

微信中除了以上功能可以帮助微商运营者获得流量外，还有一些微信的常用功能也可以收获流量。

1. 微信发红包收获流量

“红包”在近年来是相当火爆的，微信的红包功能也是瞬间就引爆了微信群，这便给微商提供了一招绝妙的引流方法。下面介绍发红包引流的具体步骤。

选择微信群，点击“红包”按钮；弹出“发红包”界面，依次输入红包金额和个数，另外，微商运营者要记得在“留言”处编辑留言信息，这是微信红包中最好的广告位置，很多人对于群里的信息不是很关心，但对于红包是非常有兴趣的；最后点击“塞钱进红包”按钮发送到群里就完成了整个操作，如图 1-31 所示。

在发红包之前，运营者可以让群里的人邀请其他朋友进来抢红包，然后运营者就可以添加被邀请进来的人，这也是引流的一种方法。

2. 微信丢骰子送礼品收获流量

这个方法和发红包引流的原理一样，都是将人脉资源的扩张建立在引入朋友的基础上。下面简单说说操作方法。

第一步：建立一个微信群。

第二步：拉好友进来，并设立丢骰子的游戏规则。



第三步：让好友拉一部分人进来一起玩游戏。

第四步：将好友拉进来的人变为新的人脉资源。



图 1-31 微商运营者通过发红包进行引流

3. 利用微信好友互推收获流量

在这里要提一下微信新规，对于微信新规的解读是——未禁止公众号互推。什么意思呢？就是说微信团队并没有禁止所有公众号进行互推，但是禁止以利益交换为前提，且具有恶意营销性质的公众号互推行为。了解了微信的新规之后，我们可以利用微信好友帮助微商运营者进行互推，以获得用户流量。

1.3 通过百度平台引流

有些时候我们问别人问题的时候，常常会得到“百度一下你就知道”这样的回答。这句话其实就足以显示出百度的实力了，这么多年过去了，百度依然是人们获取信息和查询资料的重要平台。

所以利用百度平台引流，一定是微商运营者不能错过的选择，而且如果目标受众能在百度平台上找到微商运营者的相关信息，微商就等于获得了流量入口。



下面具体介绍百度几个主要产品的引流方法。

1.3.1 百度贴吧

百度贴吧是一个以兴趣主题聚合志同道合者的互动平台，让拥有共同兴趣的网友可以聚集到一起进行交流和互动，同时，这种聚集的方式，也让百度贴吧成为微商运营者引流常用的平台之一。

通过贴吧进行引流，主要有以下6种方法。

1. 根据需要选择冷、热门贴吧

微商运营者选择冷门贴吧或热门贴吧进行引流是有很大的区别的。选择冷门贴吧的好处是，可以在贴吧中发布广告内容而不会很快被删除；选择热门贴吧的好处很显然，可以获得很高的流量，但如果含有明显的广告，就会被删除。

例如下面就有一个进行引流的冷门帖子，人流量不是很多，但只要搜索关键字“面膜”就能被网友发现，如图1-32所示。



图 1-32 通过发布冷门帖子进行引流

另外，微商运营者可以将二者相结合，更好地利用它们各自的优势进行引流。首先，微商运营者可以撰写一个具有微商店铺或运营者个人详细信息的帖子，然后把这个帖子的链接复制下来，去各大贴吧中找到与微商产品相关的帖子进行回复，并粘贴链接，因为回复帖子是允许插入链接的，如图1-33所示。

2. 内容涉及宣传一定要用软文

帖子的内容是在贴吧发帖最重要的部分了，这一部分把控的好坏会直接影响