

18 财富营销 Fortune Marketing

微信营销从未公开过的秘籍

■ 杨晴晴

微信为啥这么重要？因为现在基本人人都有手机，人人手机里面都有微信，尤其是城市里面工作有经济支配权的白领！人人都习惯一天打开很多次微信，看看朋友圈！你的客户朋友都在玩微信，能不重要吗？如果你有10000个好友，你发一次信息就会被10000个人看到，相当于一家大卖场家乐福人流量了！人家开一家店最少几千万启动资金，而你啥也不需要，只需要一部手机就行，牛吧。

晴晴的面膜生意两种方法，一是微信网络，二是线下找些有档次的美甲店、美容院、祛痘店、化妆品店，卖鞋衣服包包等合作。后者是重点，如果想快速赚钱，后者必须做的。

开头重要体会：微信营销，你的好友不过万生意都没真正开始，现实中好友过万的平均月销售额 20-30 万，按照利润 20-30%不等，年百万净利润就是这么来的。微信生意第一是好友数量，第二就是代理数量！土办法，哪怕辛苦半年煎熬加满好友 10000 人，下辈子你就轻松了！

微信生意前一个月是辛苦的，不要想着赚钱，处于客户积累期你得最少积累 1000 个客户！不能急躁，这样普遍一个月利润才能达到 1 万左右。

（一）线上销售开通微信，qq，微博，易信
因为我们做的生意主要客户群体是女性。每个人最少开 3 个微信，2 个男的一个女的，轮流用。女的客户一般不愿加同性，同性排斥嘛！所以图像设为男的比较好。微信安卓版手机多开软件我有，问我要，这样你一部手机可以开多个微信。

1.微信图像，标签，设置很有讲究。要能吸引人为主，女性容易被什么图像吸引？当然是男的土豪范，高富帅！长得好看的挂自己图像，不好看的盗别人土豪图片！微信名字和标签不要出现卖东西的信息，照片要设置为好友才能看到，人家一看你卖东西的，谁愿意加你！高端大气上档次是图像必备点。

2.微信请用 qq 号绑定，这样别人就能够方便用 qq 号数字加你，微信号很复杂的字母数字组合，一般人懒得加。把微信和 qq 绑定，发微信朋友圈时候下栏有按钮可以同时更新到你 qq 空间和微博，省事。

微信聊天请勿出现敏感金融字眼，容易被封号！用语音或拼音代替。

3.不要忘了 qq，不要小看 qq，qq 依然是几个亿用户使用的东西！晴晴见过 qq 做的

一月纯赚几万多的是。qq 加一些女性多的美容瘦身等群，把群好友加成个人好友，再通过微信 qq 好友导入功能一个加个微信。空间要设置为好友能进去，空间常更新产品用户反馈信息，方便别人了解你。

4.易信很好，自从微信限制好友限制朋友圈时候，易信把自己界面改的跟微信一样！使用门槛非常方便！加好友目前没有限制。我试过半小时加 100 多人。几百人加我啊，吓到我了！

（二）微信主动加好友注意
微信为主要工具，毕竟几亿用户，白领有钱人用的多。日常养成每日加好友习惯，积累客户。不管什么方法，但一次加不能超过 10 个好友最好，间隔 1 小时再加。微信改了规则一次性加多了会被限制屏蔽的，你加好友信息虽然被发送出去，但对方是会收不到的，没有用，反而会把你好加好友功能封几个小时！

微信加好友方法有：
1.qq 好友导入法。上面说过微信和 qq 绑定后，微信本身就会自带导入 qq 好友导入功能，你一个加进微信就行，记住一次不能加多。

2.加入微信群，再把群友加为个人好友。这是我们常用的方法，很多人靠这个一个月可以加上 1500 好友。微信群跟 qq 群不一样，是私密的，没有群搜索功能！（不要问我为啥找不到微信群啦，笨！）要么你自己建比较吸引人微信群，把微信群二维码图片放到一些美容减肥论坛去宣传，注意，发帖时候文字不能感觉像广告！

还有个好方法就是，跟你的微信好友换群，更直接，这个最重要速度很快！

加好友避免被拉黑，获取好友信任只有一个方法，经常点赞她朋友圈信息！

3.让别人主动加你好友方法，用好了一天 100 多人加你。去 58，赶集，论坛上发帖说自己买保险买房等，留下微信号，会把人加爆！加后当天不要通过验证，等几天，这样通过后问你是否需要，你就说买了说声谢谢。

要点：加好友要加高质量人群，要加会成为你代理的人群。赶集网搜索招聘频道人事部手机，搞定他就搞定一家公司所有姑娘。去家化妆师，qq 群去找。

（三）微信生意如何选择产品
首先质量可靠，要把微信好友当一辈子去经营，错误的产品只赚一次钱，再也不会获得信任，没有意义。

其次产品选择这个非常有学问，一定要

选女性用的高频消耗品，要选款式单一产品。你卖包包童装衣服，卖一次客户基本不会再买，而且款式多逼得你刷屏，结果就是被人拉黑。面膜是化妆品类客户消费最频繁护肤品，客户用后感觉好还会买。一个面霜洗发水洗面奶她可以用上半年，面膜不一样！

然后就是产品不能多，要精。太多人家记不住你！也烦！

（四）微信生意怎么做？
很简单，晴晴每天发什么图片文字，你必须修改下转发到你自己朋友圈就行，如果不修改客户会反问都不是你自己的语言怎么办？我没有及时更新的，发我以前图片。

每天就做 2 件事，加好友和发图片！每天图片不要发太多，最多 3-4 条足以，太多人家拉你黑名单！每天那些狂轰乱炸几十条的人都是傻逼，肯定被拉黑的特别多。

重点又来了，每天发的东西不能全部是广告，否则别人会认为你这个微信完全就是广告机，没有人味。你得经常发发自己对生活的感悟，发发正能量高大上的内容，不能显得没品，人家何以信任一个没品味买的东西。

（五）微信做大赚大钱的最重要的是发展自己代理商

这个必须记着！代理商不要多，要精！如果你能发展 30 个分销商，每个分销商可以发展 30 个分销商。你其实就有了 900 个分销商！

必须必须得培养你的分销商，每天都要沟通，主动问候，帮助他树立信心。

以后做好基本功，高级课程会教你们如何找代理，做大微商。

（六）交易流程
当有客户意向购买时，你先让客户先付款给你，然后你把成本价和客户地址和联系方式给我，我代你发货就搞定！我们 80%都是这样搞定。

少数客户不放心的需要有本钱垫资，开淘宝店担保交易了。真正想买的，长期关注你微信的，会按耐不住用前者直接汇款方式跟你交易的，你几乎不需要资金投入！但面膜想要高利润必须得自己十盒起进货。

七、线下商家店铺市场开拓
以上是网络营销方法，这个是线下方。也是你想赚大钱最重要方法！

为了让你们更快挣到钱，大家线下推广把工作中心放在面膜上面，面膜门槛低些！必须主动去找线下有店面的商家合作，人家关注你面膜后自然会关注减肥产品，毕竟面膜



门槛很低。

线下可以找（美发店，美甲店，祛痘店，卖鞋包衣服内衣等女孩子去的地方都可以合作，美容院对于我们目前面膜来说，不用去谈，大都他们卖几百块利润空间的面膜，以后公司会开发针对美容院市场高端面膜再去谈）。有一点说明的是，你得找私人个体老板店与老板谈，不是老板的谈不了，大都连锁店都是聘请的店长在店里，老板不在决定不了，除非卖私货。私人个体老板自己就可决定的，简单。目前欧蒂肤做的最好的代理就是这样操作的，一个月突破 100 万利润了！就用了 4 个多月！公司湖南台广告已经播放，不久中央台也会播，有广告支持线下如果会更好卖这么大力支持力度，机会要把握！

线下店面合作属于高质量分销渠道，必须搞定。赶集网搜索美容护肤栏目，很多老板都有留下电话，直接加她微信，很多人手机号就是微信号。

具体合作方式：刚开始接触，人家不了解你人和产品，你可以先免费铺货 10 盒面膜给她卖，成本也不高，再送她一易拉宝展示架或者价格便宜的海报放在店外宣传用！卖完结账，这样铺市场不用说的太多，人家肯定乐意接受！下次要货的时候就得现金结算了！知道不！

八、面膜利润分析

拿晴晴家面膜来说吧，我发现你只需要发展 50 个下级经销商，让他们每月卖出 2 箱面膜。就可以赚近 100 万！我靠，这样细化一下浑身充满能量啊，代理们行动起来。

如果找线下店面合作，哪怕有十家每家一天销售 5 盒，你的批发利润 15 元一盒！一天十家卖 50 盒，你利润 750，一个月也有 2 万收入，合作商家越多赚的越多！

你找下级代理时批发十盒起每盒加 15 元。薄利多销！

打造高效营销团队的终极要素

■ 周风波

人作为行为的创造与实施者，一切活动的进行归根结底都是人的运作。同样的在市场营销的活动中，也是如此，每一次营销策略及营销计划的实施，依仗的是营销人的倾力付出在营销中若采用人海战术并想取得成绩往往需要企业有卓越高效的管理体制，成熟的识人、用人的人才选拔的标准的，其实只有有了好的用人方法，才能有营销团队的高效运转，从而取得骄人的效益。那么打造出一支高效的营销团队就是非常重要的前提，企业该如何做呢？

1.确立团队目标和个人目标

营销团队的是由独立的营销人组成，每一个营销人都有自己的工作目标，如何让个体整合成团体，然后运用团体的力量达成共识，从而发挥出巨大的能量？这就需要我们企业为营销团队规划出合理的目标，然后整合各种资源制定出战术，从而实现目标的最大化达成。这个由企业自身出发而制定出的目标改是怎样的，怎样的目标放在营销团队的眼前才是好的目标？这个目标一定是可见的，可行的，是有资源来支撑着能一步步达成的，只有有了阶段性的团队目标和达成阶段目标后的收获，营销团队才会有持续前进的动力。有了这样的整体和阶段的团队目标后，我们要将这个团队目标进行合理的分配给团队中的每个人，这样就避免了让团队目标成了大家吃大锅饭的前奏，只有个人目标分配明确了，大家才能各自全力做好工作，才能在工作中不断寻求更好的方法处理营销中的难题。由团体意识到个人责任意识的达成，才会有整个团队劲往一处使，心朝一个方向前进的局面，从而使营销目标的达成成为必然。

2.持续的学习精神为团队添加活力

市场营销环境千变万化，特别是互联网营销兴起以后，使营销活动也从传统走向了网络，同时也就要求了我们企业的营销活动也要紧跟消费者的消费心理与行为的网络变化做开展。

如何才能让企业在营销上不落后于时

代，紧抓潮流的脚步，就需要企业营销团队时刻学习最新的营销知识，并将之用于实践。营销团队人员是企业直接面对市场的战士，团队人员的素质直接决定企业在市场的生存空间，但团队人员的营销知识及综合能力各有千秋，且每个人所擅长的知识面也会不同，只有找到每个人的优势来加以综合运用，才能显出团队高强的战斗力。营销是一门要求综合知识极强的学科，它就需要团队人员不但要向市场学习实践营销技能，向营销理论学习最新知识，更要向团队每个人学习他们的优点来取长补短，只有当每个人都强大了，团队强大了，才会有好的市场回报。当营销团队中形成了浓烈的学习氛围，这种氛围也带回给团队满满的正能量，使得整个营销队伍生机勃勃，进而勇往直前，不畏市场难题，直至攀得业绩高峰。

3.明确的职业规划为营销团队树立强烈的敬业精神

营销人员为企业尽心尽力的开拓市场，企业当然也会给予他们丰厚回报，可营销人员所付出的汗水、所承受的压力、所忍受的孤独是企业其他人员不可比的。营销人员长年在一线拼搏，除了应得的待遇外，营销人员也渴望着成长，希望从一线销售成长为带头人，更希望可以成长为企业的高级管理人员，让自己成为社会的精英，得到社会的关注，有自己的一方天地。所以当企业为营销人员设计了良好的职业生涯体制后，营销人员就不仅仅是只为了争取眼前的利益而工作和心思外用，他们会为了自己的人生目标而努力奋斗进取，更会踏实的全力以赴为企业贡献自己的价值。另外，建立这样的平台也有利于企业吸引更多优秀的人才前来为之效力。

最后总结的说，市场营销的每一项工作都离不开营销团队的全心付出与拼搏，只有营销团队有了前进动力，充沛的活力，企业的营销才会永远站在市场前沿。。在中国，这样一个拥有不长营销史的国家，同样也出现了依靠营销策略中的人海战术而取得成功的品牌案例。

论营销人的修养

■ 常嵘

笔者酝酿此题目时，想起了刘少奇主席的《论共产党员修养》，倍感笔头沉甸甸的。笔者不想做一个传教式的论述，只想把自己解读的相关内容罗列在此。

何谓营销人？笔者认为，就是长期从事营销工作所有人员。再具体一点，是以营销工作的收入来支撑自己以及家庭的开支，以营销工作作为自己的社会属性，也就是身份名片，并以营销工作来实现个人价值和社会价值的一个群体的人。那么修养为何物？修养作为名词讲是指人的综合素质。作为动词可以解释为是对自己精神思想和行为的改造以达到某种渐进性、连续性的标准来秉承并作为对自己具体实践行为的指导和判断的准则。不管是作为名词还是动词，在本篇都适用。

营销人的工作属性按照其创造的价值来分类，属于服务！他是服务于企业、品牌和市场需求之间的一部分，具体的讲，是开拓市场、维护市场、促进沟通、创意规划、情报反馈等具体工作。笔者认为，营销人应具备以下修养。

一、营销理论和营销实践的修养

作为营销人，以营销作为自己的核心工作，首先就要谙熟市场营销学的基本理论，并把理论能熟练应用到自己的具体工作中去，创造性的开展营销工作。营销学是一门综合类的衍生科学，西方相关理论较为成熟，营销学同时也是一门不断发展的科学。随着市场的逐步完善，营销的国际化逐步实现。如果偏居一隅，或者画地为牢，必然其修养的层次很难跟上营销行业的变化。学习和探索，是提高营销人基本技能修养的不二法门。例如：电子商务的发展，形成了成熟的 O2O 模式，在此模式下的营销俨然成为中小企业崛起的平台，微信催生了微营销，博客形成了粉丝营销等等。面对世界的变化和发展，营销行业在适应变化中前进。作为营销人，刻舟求剑，终将沦为他人笑柄。在熟悉营销经典同时，结合实践，把持营销的根本，创造性的开展营销工作，同时完善自己对营销的解读，如此，才能站在营销行业的前台而与时俱进。营销行业资深专家梁金瑞说：“营销人

最关键的是依势而为，因地制宜，以产能过剩的年代，再加上超强的可复制性，任何一种产品的成功 都要靠独树一帜营销模式，这种独树一帜，就是营销人在营销理论和实践中的修养进步 ”营销的本质，站在哲学角度，笔者认为是一种双方都认为合理的交易，犹如资本市场上的股票交易一样，是种价值的交换和传递过程。所以，围绕价值这个根本，结合营销成熟的手法和理论，完全可以创造自己有把握的营销业绩！站在理论务虚角度，比较好的交流和学习营销理论的平台，网络媒体笔者首推《中国营销传播网》，刊物媒体首推《销售与市场》。抱着学习、思考、探索的目的，这两个媒体是目前业界最好的平台！

二、个人修养

营销毕竟是一个离不开沟通的行业，个人修养是对营销能力的一个形象的补充。个人修养的内涵则是一个人的三观，价值观、人生观、世界观！在此，笔者不做哲学类的阐述，如果不明白，全可以拿《楞严经》、《圣经》、《论语》、《古兰经》、去补修行的课，也建议再读《论共产党员修养》。不管个人三观内容何如？作为营销人，必须把三观的具体实现和印证的载体定位为营销！当然，如果是阴暗的三观、反人类的三观、脱离人性的三观，那么，肯定不能算是与如此阳光的营销行业相匹配。个人修养的外在表现为社交技能中的良好习惯。良好的习惯无需赘述，关键是自己能否做到！这就要深度理解社交礼仪中的惯例核心渊源，并从内心认可，然后作为自己的习惯秉承。个人的修养，是一个不断提高而永无止境的过程！“人身难得”，不要浪费了做一回人的机会，更不要错过作为营销人的大好修为环境！把一只猴子不管如何训练和装修也永远与修养无关。

三、纪律修养

出差是常态，独处亦生活。营销人员多数时的工作是远离组织，游离于市场中。对于这个群体的监管，费尽了管理者的脑子。移动打卡考勤、定位、票据、图片、回访等制度都是针对营销人的游离状态而设计，目的无非是杜绝违反工作纪律的情况发生。这形态是对营销人的侮辱，同时我们也看到营销人的纪律修养何等严峻。作

为营销人，对于纪律规范应该严格执行，没有必要违反纪律还要自欺而不被组织发现。人，生于乾坤之间，活于阳光之下，为何要自欺而求散漫或图蝇头小利？当然，对于市场费用的克扣，索取客户回扣，利用职权而谋私利等等，虽有大利，仍不足取！首先，你会在客户面前失去尊严；其次，此种齷齪行径，必然自毁人品；第三，世界没有秘密，迟早会被人发现而自取其辱；第四、一个谎言需要 N 个谎言去掩盖，总是活在心理的惶恐之中。一利而百害啊！

四、使命修养

作为营销人，负有执行和决策的责任，必须要有使命感。把营销任务当成自己的大事一样竭尽全力的去执行，追求圆满达成！使命修养的核心是责任心，担当心！如果是一个没有责任心，使命感的营销人，就会上依赖公司的后盾，下依赖客户的担当，自己什么压力都没有，什么责任都不承担，逍遥自在！当一个营销人在组织中可有可无时，失去的将是你奈以生存的饭碗！

五、忠诚修养

忠诚体现在对公司忠诚、对品牌忠诚上。前几天饭局，同桌的一个 4S 店的店长，夸夸奇谈其运营的汽车如何卓越，但是笔者从他无意中的一句话得知他的座驾是“巡洋舰”而非他所运营品牌时，他的声波便被笔者屏蔽于耳外。对公司的忠诚，体现在忠于自己的责任、忠于使命、忠于自己组织、忠于企业荣誉、忠于企业的一切。行业内，兼职者不少，出卖情报谄媚于竞争对手者不寡，被猎头挖走服务于竞争品牌者众。营销人，仅是一份经济工作，却演绎成了谍战大片。就是离开公司，公司的相关信息也只能作为一段历史而坐封，而不应该成为自己江湖卖弄的资本，其实，在卖弄的同时，却暴露了自己忠诚修养的虚妄，这只能是自暴其短！

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，修养，是一生的大工程！以营销为背景，去不断实践，不断摸索，在资本大潮左右下的营销行业，先做一个有修养、高素质的营销人，而后，去参悟如何在天地间书写一个大大的“人”字，这或许是我们存在的最大意义！