



引爆微信革命时代

你准备好了吗?

LET' S GO



微信



微信，已经从一个社交APP，逐渐成为个人的生活助手。
有关于生活的方方面面，都能在微信上，快速的找到解决方案。



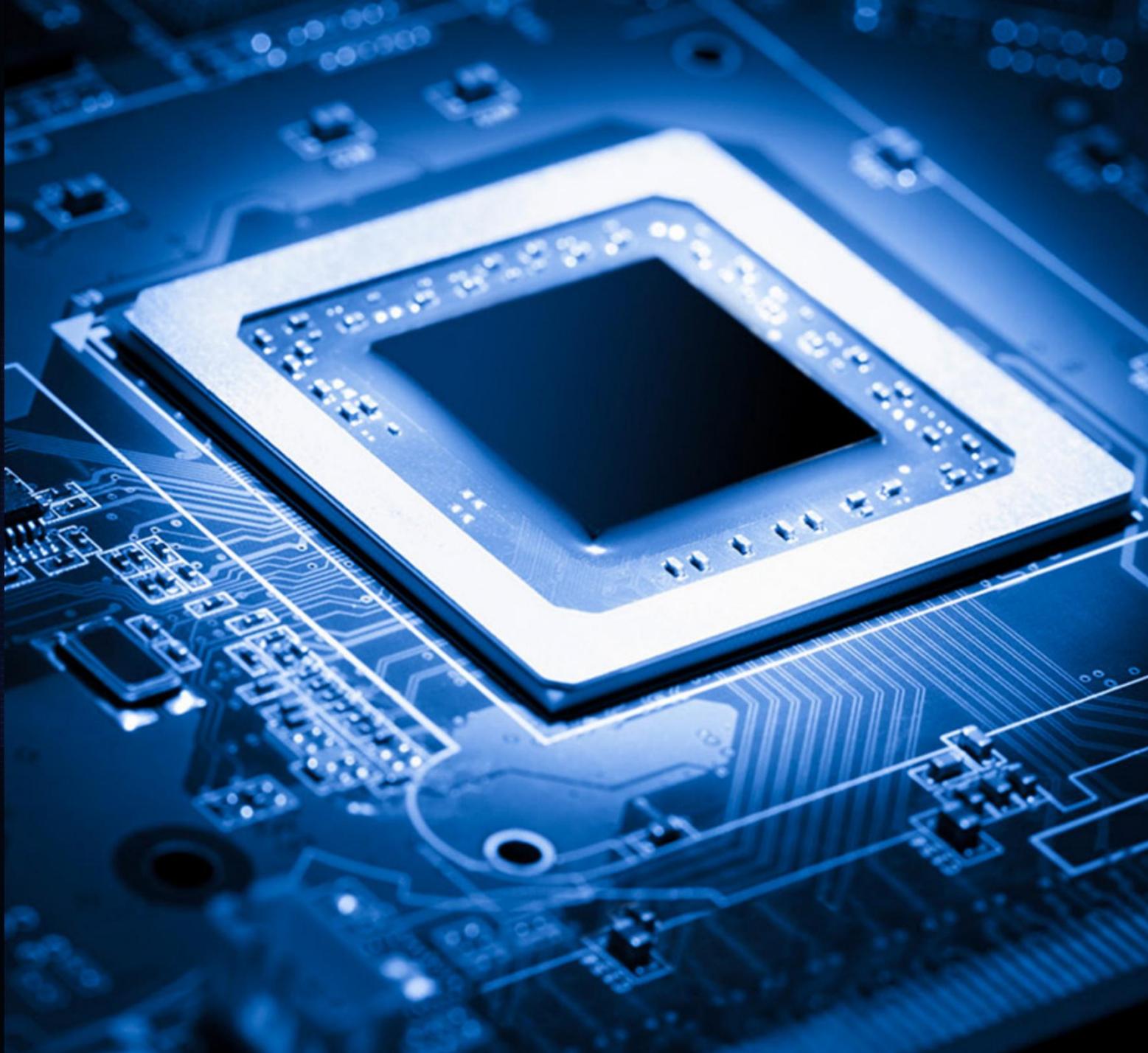
用微信革命性提升其商业价值

微信的所有的一切都是连接，人与人的连接让我们更亲近，人与物的连接让我们更方便，物与物的连接让我们的生活更智能。

目录

CONTENTS

- 微信玩法
- 微信价值
- 微信营销
- 微信小工具



PART 01

一样的微信·不一样的玩法

构建以用户为中心的个性化微信运营体系



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

核心内涵



增数量



重质量



提销量





如何增数量？

深挖线下实体店面价值，聚合“顾客流”为“粉丝流”



增数量



1、把控门店wifi入口

将wifi覆盖整个区域，顾客链接同时，自动关注公众号。

wifi覆盖整个区域
顾客链接同时
自动关注公众号

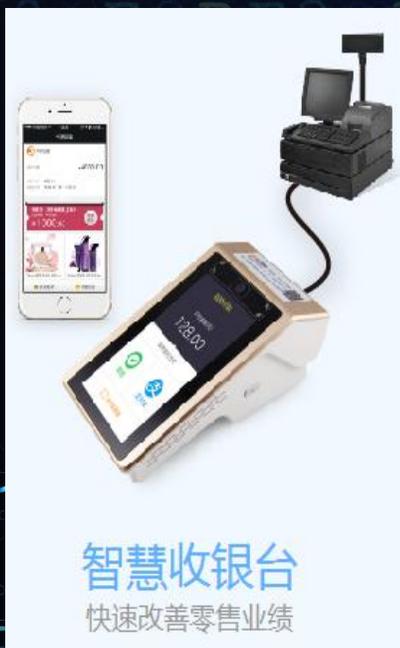


增数量



2、把控门店支付入口

融合主流的支付宝支付、微信支付、银联刷卡支付等各种支付途径，关注微信平台



付款处
欢迎使用e城通支付

商户编号：000000000000

微信支付 支付宝 银行卡支付 QQ钱包 百度钱包

TDK 头等舱科技 服务热线：027-83317556



增数量



3、把控线上广告入口
自媒体、抖音、朋友圈

众多自媒体一级入口
全方位增加品牌曝光量！



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

增数量



4、微信管理工具（微小宝）

拥有大批量客户群体，却没办法接近？

- 基于地图群打招呼，加粉丝。
- 消息精准推送，一个逃不了！

个人微信助理、一键群发、客服管理、
群加好友新友应答等实用小功能让效率
提升



增数量

5、批量操作快速拉粉

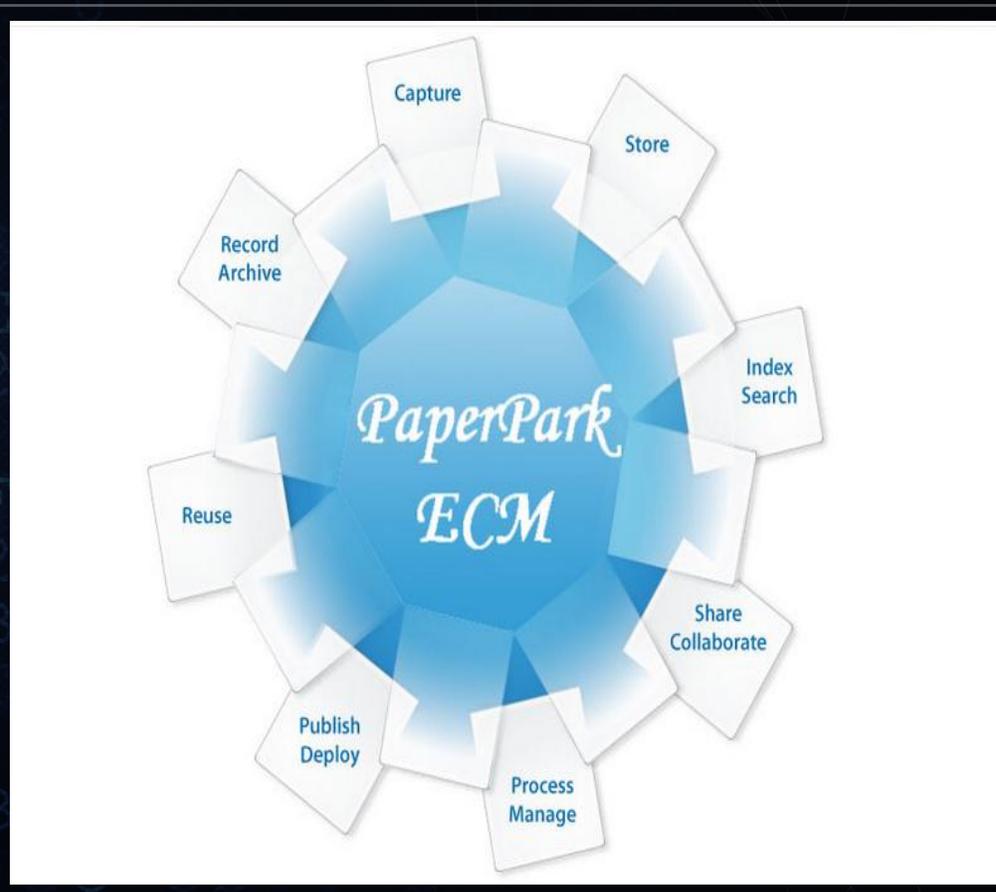


拥有所有客户联系方式，却不知道

如何操作？

- 批量导入客户手机号码，加粉丝。
- 群打招呼，消息精准推送！

利用现有的客户资源，达到快速涨粉的目的，充分利用所有资源。



增数量

微信在中国社交不可替代的统治地位决定了
我们只能选择主动把公司建立在微信之上，所以

批量经营微信个人号是一种营销战略



增数量

方法：把客户加到微信之上

(用公司注册的个人微信号，全面替代员工的微信个人号)

营销部门的微信，加客户

招商部门的微信，加分销商

市场部门的微信，加外部合作单位

产品部门的微信，加供应商



增数量

微信个人号是**公司资产**

是企业必备的生产工具

产权属于公司

经营权属于员工



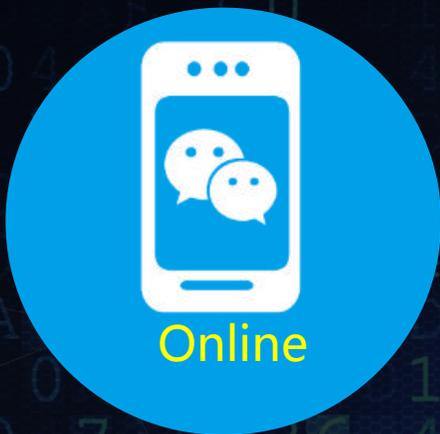
增数量

这样做的目的是

充分把控 流量入口

立足实体，聚合线下流量，基于位置运营，将品牌服务变得个性化、专业化。





如何重质量？

精准定位，标签管理 “人以群分物以类聚”



重质量

微信营销布局方案

营销号
售后号
招商号
老板号



会员管理

VIP管理

代理管理

公众号

小程序



管理后台



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

重质量



重质量

让买了的人再介绍人来买

转介

流量

让更多的人来

转化

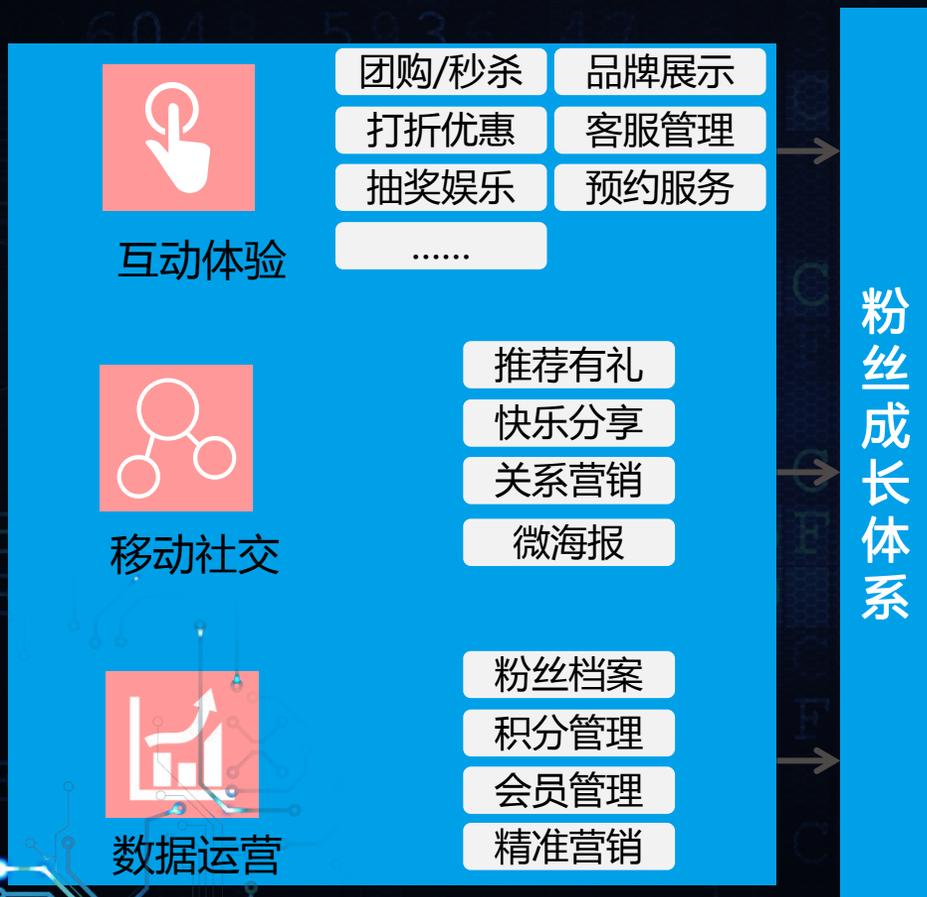
复购

让买的人再来买



重质量

粉丝运营——构建粉丝成长体系



以**互动、分享、服务**进行移动营销，构建粉丝成长体系，打造商家与顾客强关系，形成用户消费行为大数据



大数据
线上粉丝圈



重质量

方法：线上线下相结合（O2O）

（注重微信粉丝的转化

平时微信多互动，多关注，多做标签分类；

不同标签不同的话题类容；

线上交流互动配合线下实体、活动增加信任和粘度



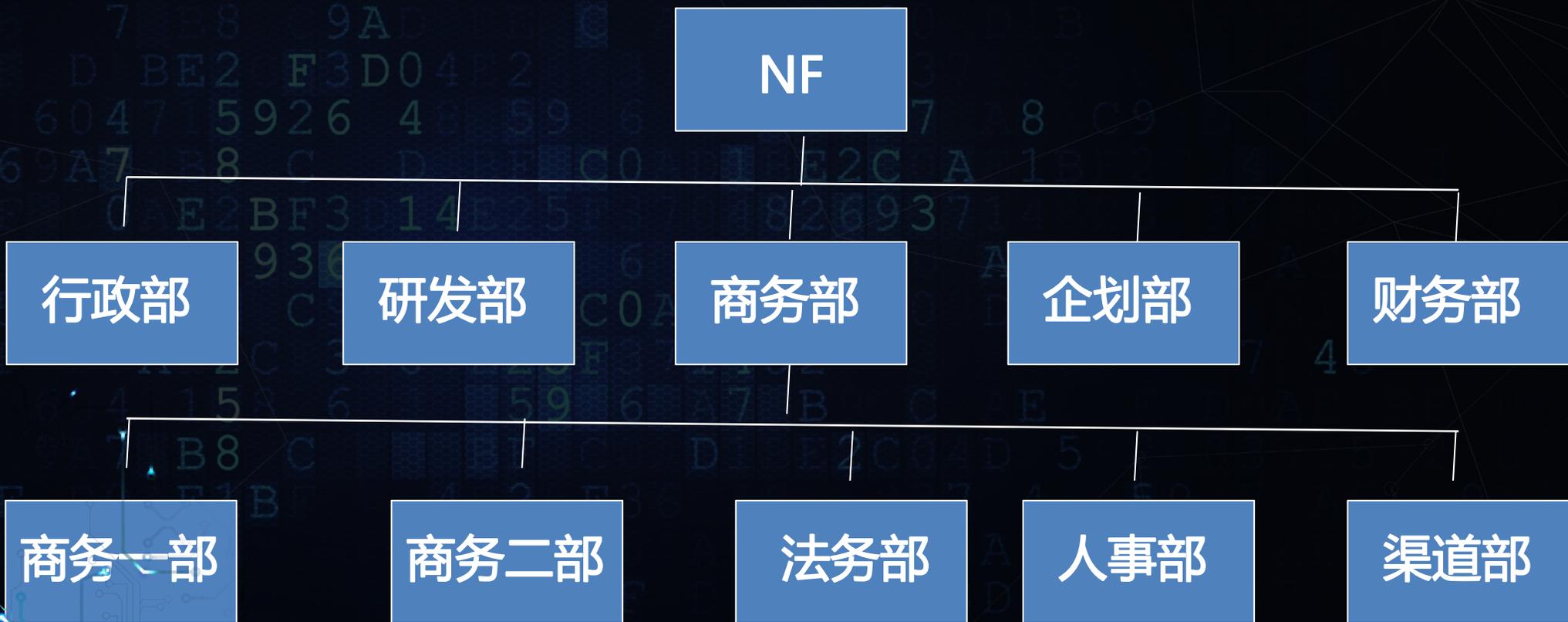


如何提销量？



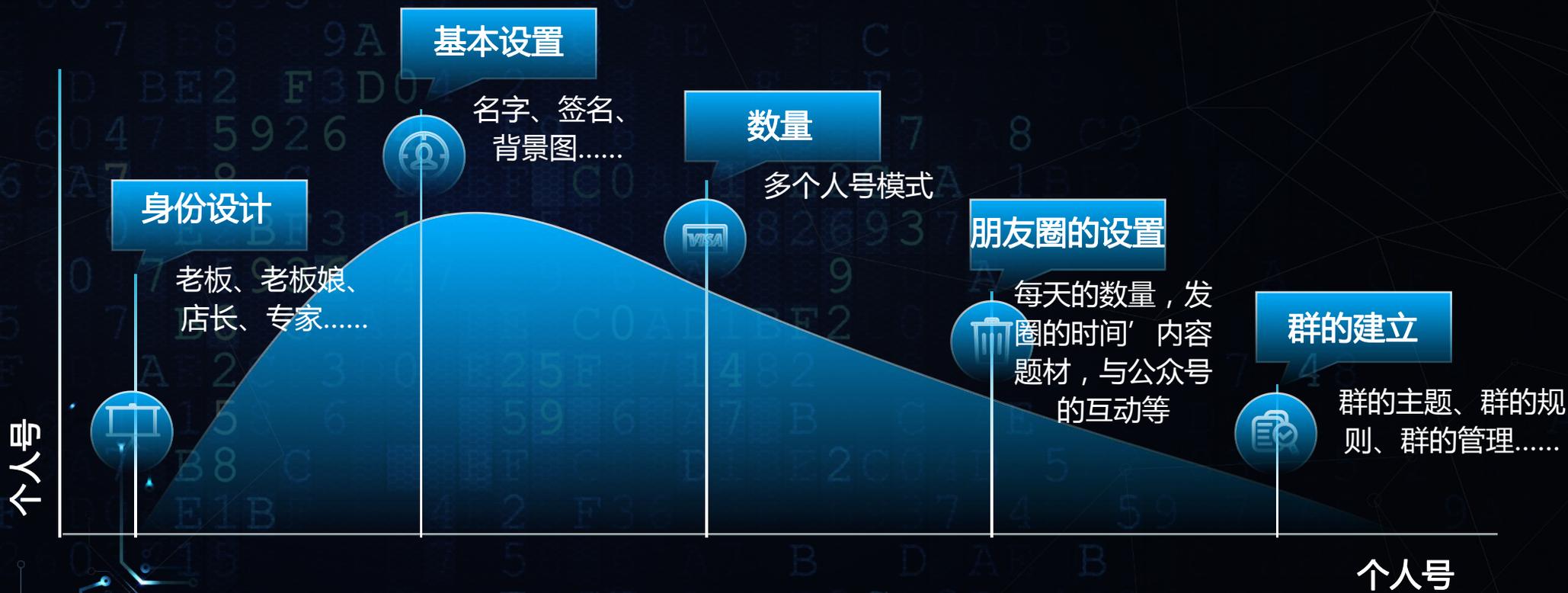
提销量

方法一：把公司建立在微信之上



提销量

方法二：微信个人号的身份设置



提销量

早高峰时间：早上7:00至9:00

挤公交地铁上班，零碎时间看微信

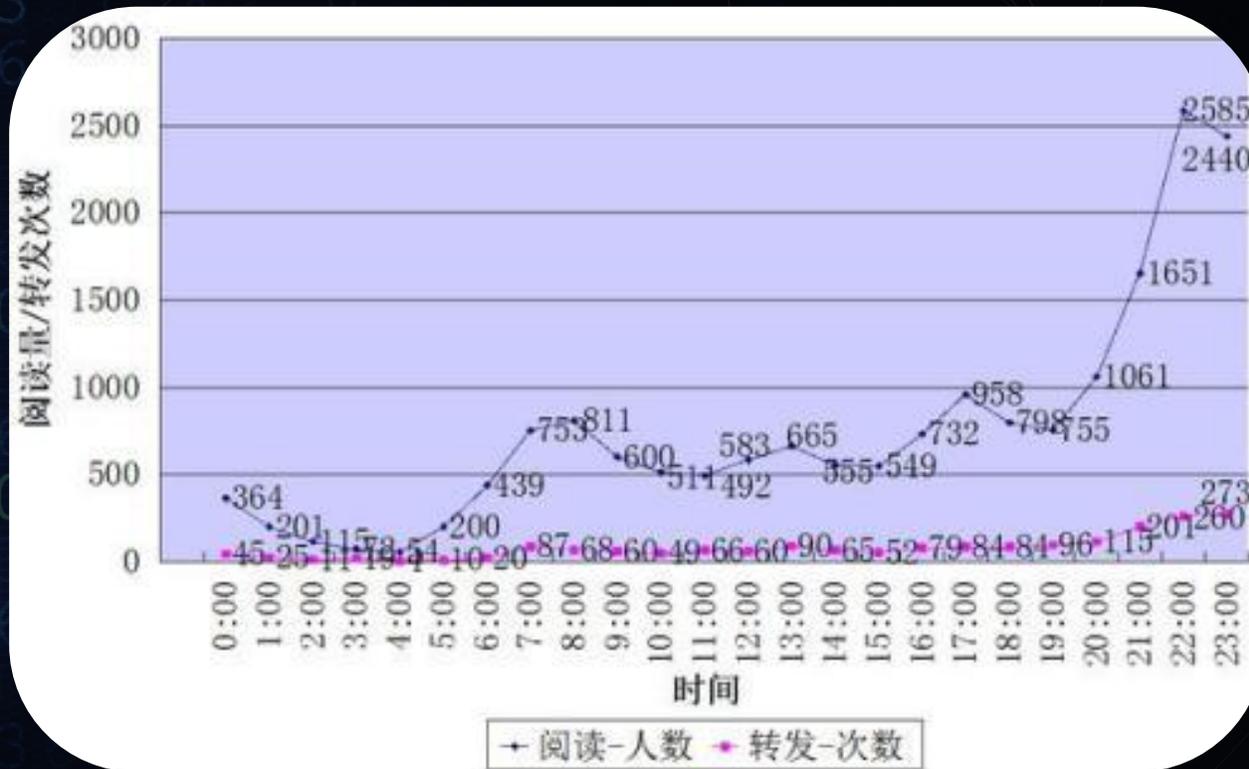
午高峰时间：中午11:30至13:30

午休时间，逛逛微信

午高峰时间：晚上19:00至24:00

饭饱后，结束一整天的劳累工作，该是

有自己的时间了



PART 02

一样的微信·不一样的价值

打造以用户为中心的个性化微信价值体系



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信的商业价值

10亿人即时在线

一切社交即时在线

所有客户即时在线

所有亲人朋友即时在线

沟通成本降低为零

交流程度彻底而深度

微信可以做一切！但看你怎么做！



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

五步最大限度开发一个人的价值



如何革命性提升企业业绩？

1

吸粉加微信（加微信号）

吸粉，用糖果引诱你加粉

2

低客单成交（成为会员）

低客单成交，用利益和特权锁定你

3

高客单成交（会员复购）

超高客单成交，挖掘你的投资能力

4

超高客单成交（分销加盟）

超高客单成交，挖掘你的投资能力

5

裂变新粉丝（分销裂变）

分销裂变，挖掘你的社交资源



业绩提升的秘密在哪里？

1

革命性提升了
客单价

从低客单到高客单的产品设计



2

革命性提升了
转化率

与客户建立连接，并不断升级关系



3

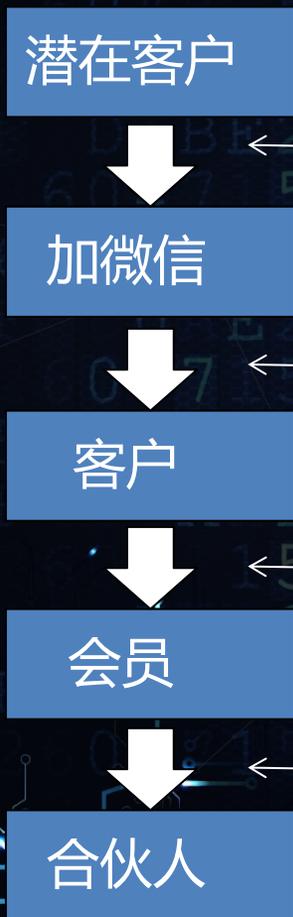
革命性提升了
新流量

用分销裂变流量替代广告流量



微信商业模式设计

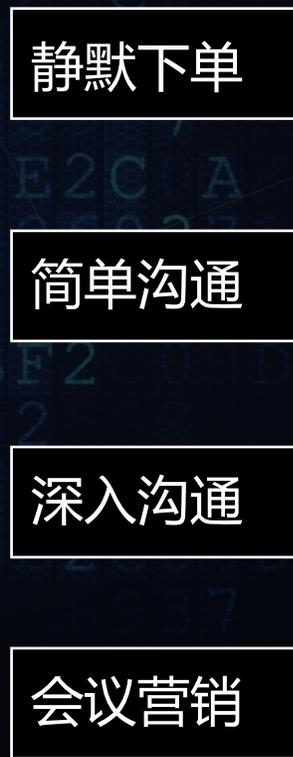
关系递进



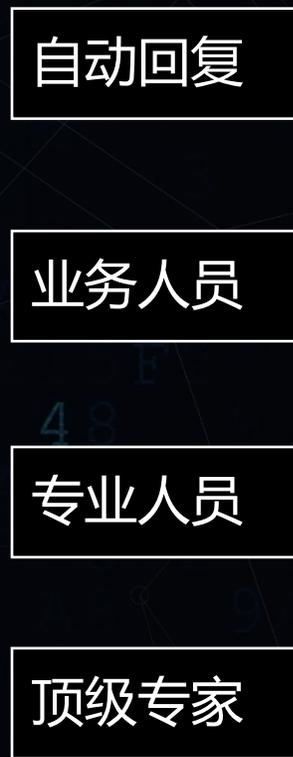
产品递进



成交场景



服务递进



现在，你就是你的微信



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信身份证

一个身份证号码

代表一个中国公民的合法身份

手机号

就是微信账号，就是支付宝账号，就是一个人
在互联网的身份

一个身份证

可以开设对应的银行卡、
手机号

微信账号

一个人身份证可以省申
请绑定5个微信账号



人就是店，店就是微信



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

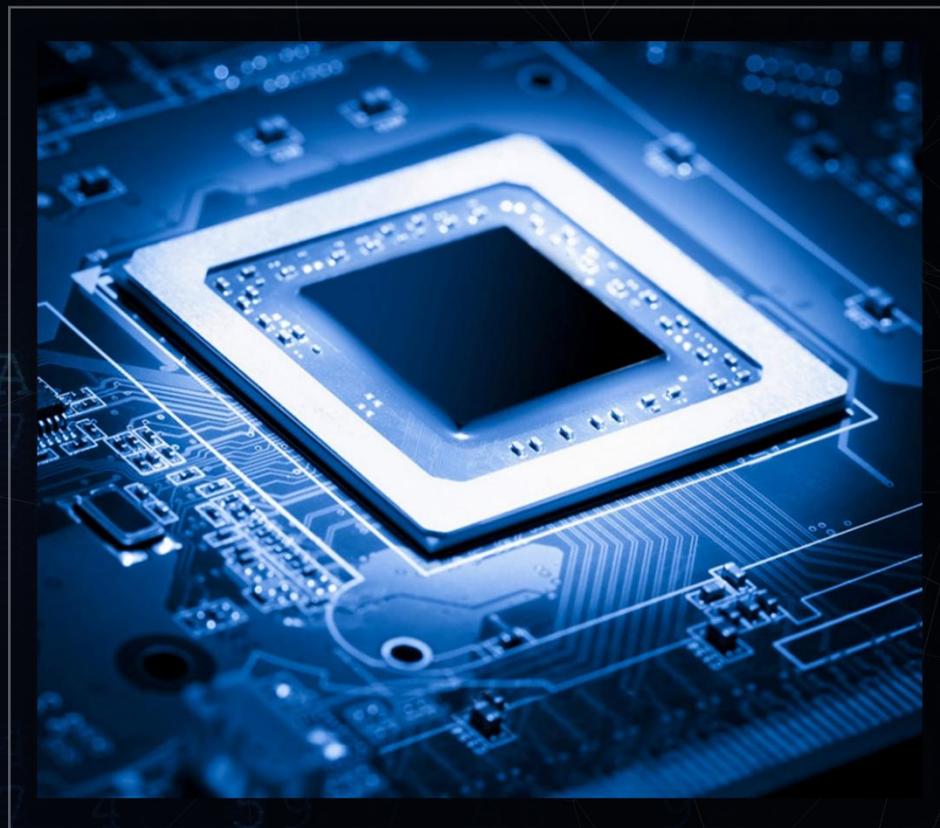
微信身份证

1

微信已经成为每个人的身份证

2

朋友圈就是每个人的第二外表



微信个人号

- 微信个人号可以与客户建立一个永不断开的有情感的连接
- 一个微信个人号就是一个最小经营单位
- 经营好一个个人号就能经营好N个人号
- 让一个个人号能实现**引流、转化、复购、转介绍**的商业闭环，是微信零售与分销体系能运行的基础



微信加粉



文案、内容、互动
主动或被动添加优质粉

服务号

订阅号

小程序

微信群

今日头条

网店门店

其他媒体

朋友圈

直播、
抖音



微信商业就是要挖掘人的价值



PART 03

微信·让营销变得更简单！

用互联网的思维，讲微信打造成价值百万的微店



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

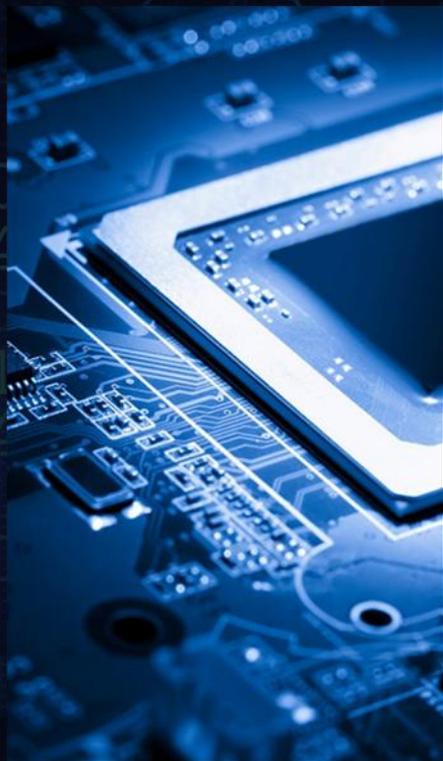
微信营销

1

传统营销

要占领商品流通渠

道资源



2

微信营销

要影响消费的思想

和行为



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信营销

抢红包



抢红包

用户领红包，并分享红包给小伙伴
红包现金券线上线下通用
吸引顾客到店和电商消费



微信营销

微信众筹



微信营销

微信商业模式就是要用复购流量和转介绍流量替代
广告流量实现微信用户自循环，构建微信商业模式



微信营销

—— 微信营销 ——

自建群

自主发起建立，自己制定规则，自己掌握主动权话语权，我的社群我做主



小程序变现

结合小程序优势扩大业务展示形式，和多元化满足不同习惯用户的使用体验

进别人的群

大量的加入到社群中，通过社群寻找目标客户和增加粉丝量



微信朋友圈营销

微信玩法



微信朋友圈

—— 微信朋友圈经营好处 ——

——
不受时间和空间所限，
节约时间；



三
既能一对一，也能一对多，
批量销售，提高效率。

二
潜移默化经营客户：视觉、听觉、甚至味觉多方位沟通，互动性强；



微信开拓朋友圈三步曲

1

名片设计展示自我

2

五类内容吸引关注

3

专业规划快速成交



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

名片设计展示自我



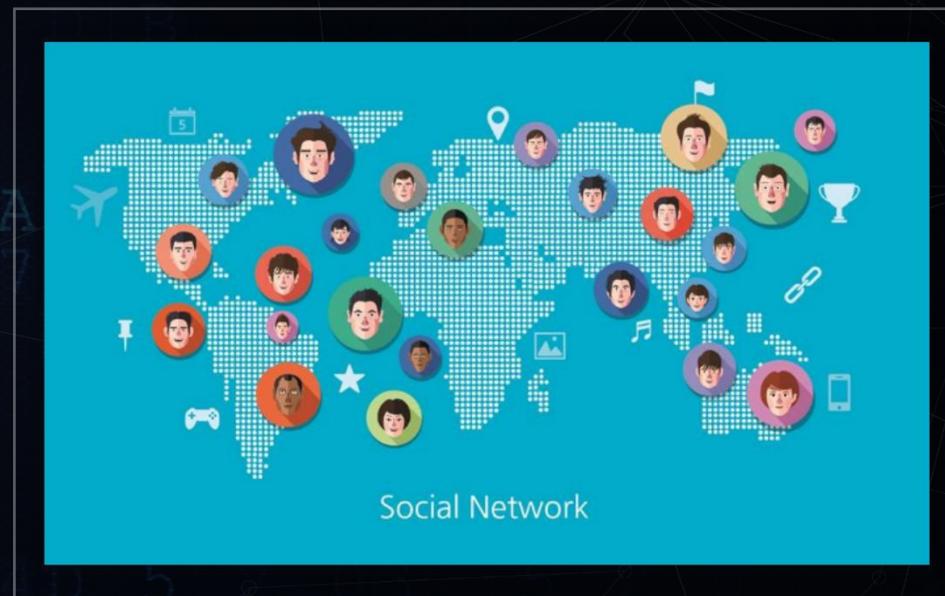
1. 真实姓名展示真诚

2. 照片传递亲切感

3. 个性签名彰显内涵



朋友圈人群分布



朋友圈内容必须精心设计

A

所发的内容实际上代表了你的思想

B

传递的是信息而不是噪音

C

发的都是小事，但很多小事汇在一起，就形成了人与人之间的巨大差异



朋友圈发信息的关键：追求好而不是多



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

朋友圈重点展示几类内容

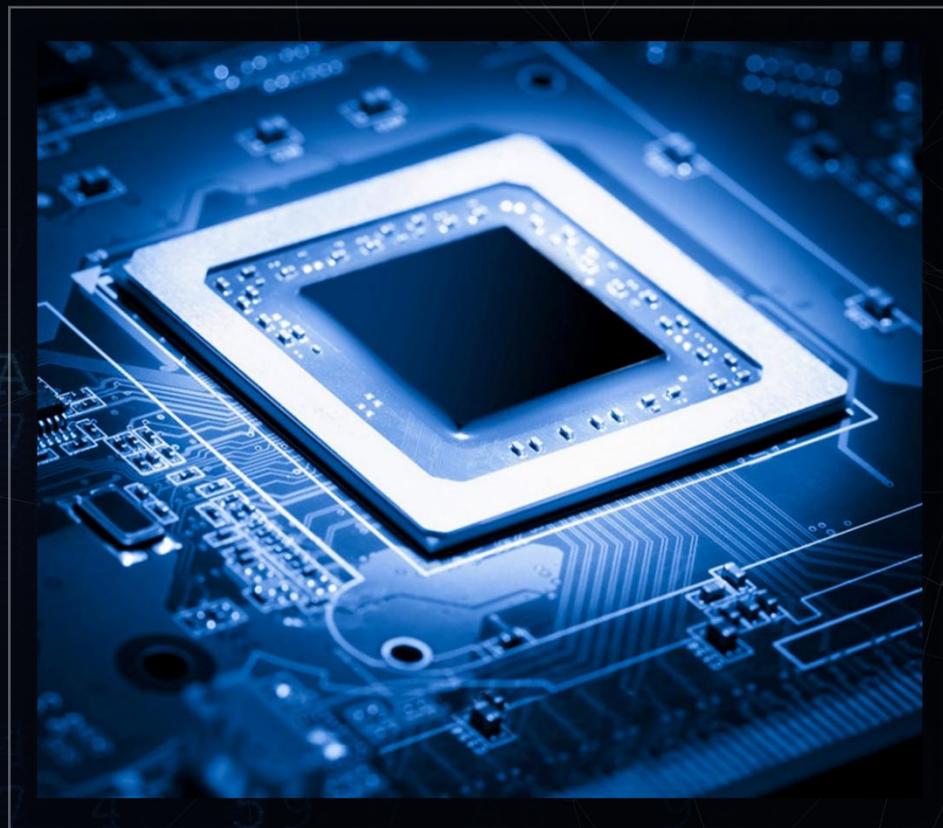
1

个人生活类

2

新闻时事类

.....



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

个人生活类

烹饪类

可以照片展示



养生育儿类

饮食，锻炼、育儿须知
等等



个人爱好类

旅游、读书、插花、音
乐等



点滴传递生活信息，潜移默化让对方感受到我的生活状况和阶层；
传递，积极向上，正能量！



新闻时事类

公司活动及时事类

照片公众账号等



行业类

最新态势

监管要求

理财类

理财常识小技巧

- 注：1、图片类朋友圈，控制数量，配以高质量文字描述；
2、经典文章类，可以加上自己深刻总结以及见解；
3、绝佳精彩文章可以单独推送，投其所好。



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

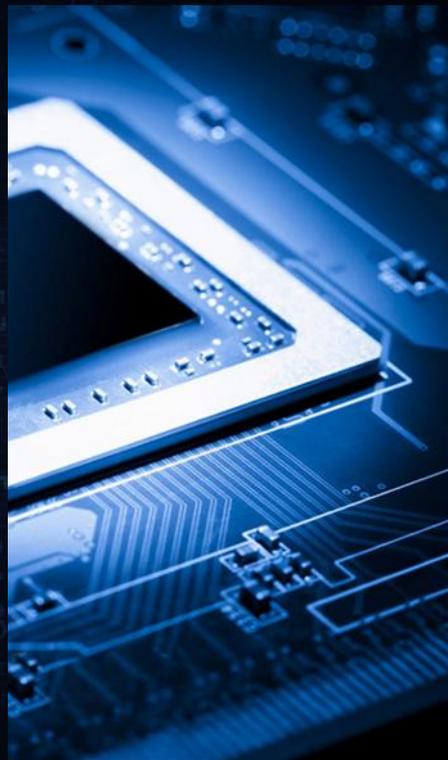
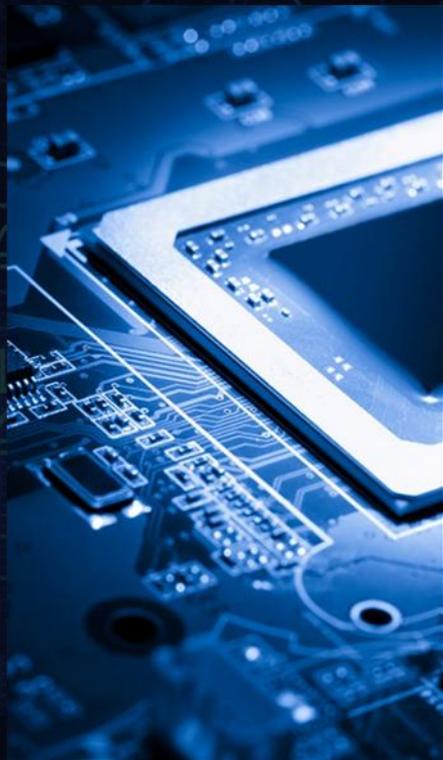
特别提示

1

发送频率一天不超过3条

2

朋友圈经营关键是个性化、
新鲜感：选择经典符合自
己特质文章转发



3

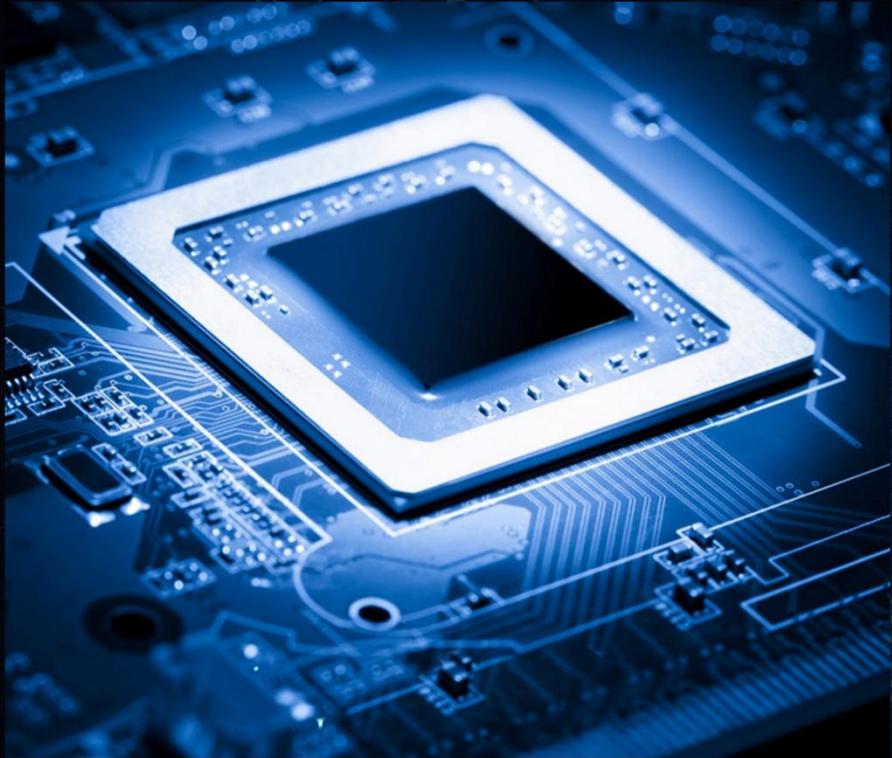
发送时间相对固定（培养客
户习惯），又要有变化（显
得不是刻意的）

4

通过互动交流，会有人
主动询问



朋友圈客户沟通要点



1

类逻辑清晰，不绕圈子，直入主题

2

微信交流重要内容一定要用文字回复

3

直接客观讲解全面规划：彰显专业

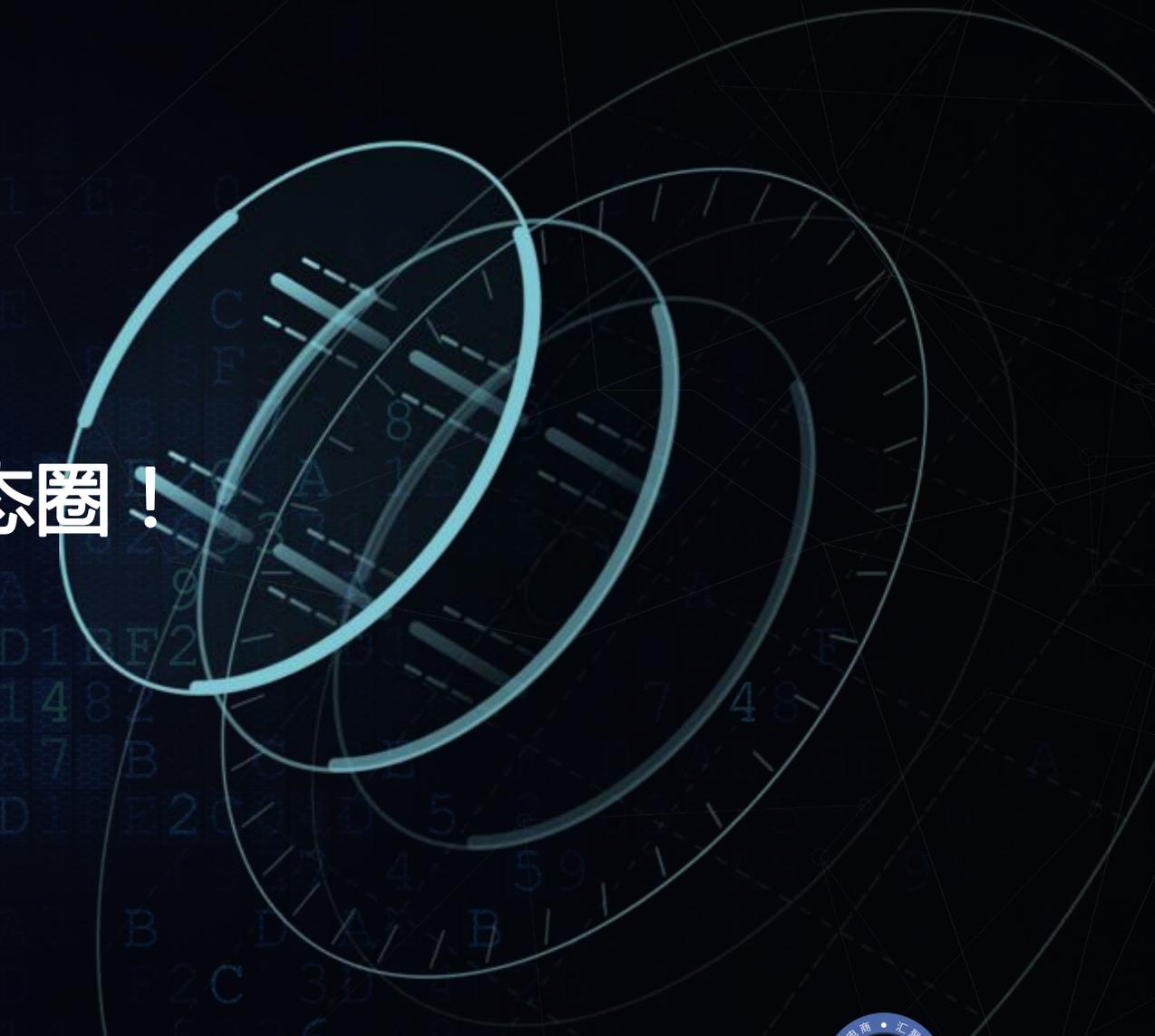
必要时，一个电话：集中解决客户疑问。



PART 04

小程序·重构微信营销生态圈！

CLICK HERE TO ADD YOUR TITLE



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信小程序

小程序会有哪些坑

一家公司能申请任意小程序

小程序类目设置一定要和营业执照的经营范围一致，特殊行业有特殊资质
餐饮行业--食品流通许可/餐饮服务许可证--餐饮服务场所
医疗器械--医疗行业备案文件

任何小程序都可以上架

违法、涉黄、金融、黑五类小程序都不能上架，小程序是需要审核上架

小程序是独立的，所以只上小程序

小程序不同于公众号的定位，某些时候应该把他看看成更便捷的工具

小程序中做多级分销

微信中三级分销已经上限了

无节制的诱导分享引流

腾讯的流量是有很多，但不是无限。除非是亲儿子，“头脑王者”和“拼多多”两个例子



微信小程序入口

小程序虽然有很多入口，
但是top 5的入口就在这...

小程序TOP5场景入口

2018年6月

No.1

微信群聊天入口

No.2

微信聊天主界面下拉

No.3

APP分享消息卡片

No.4

发现栏小程序主入口

No.5

发现栏小程序主入口搜索框的搜索结果页



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信小程序



微信小程序引流

微信搜索-抢占小程序名称

附近小程序流量

公众号文章小程序

微信社群裂变卡片

小程序相互跳转

小程序引流秘籍...

太阳码-朋友群海报

模板消息：模板消息激活用户

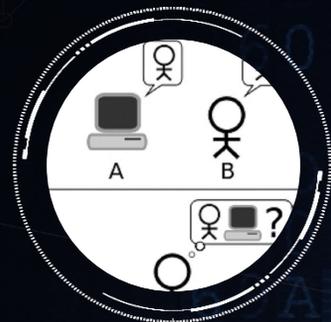
微信消息-社交立减金

微信广告：朋友圈和广点通广告

线下太阳码



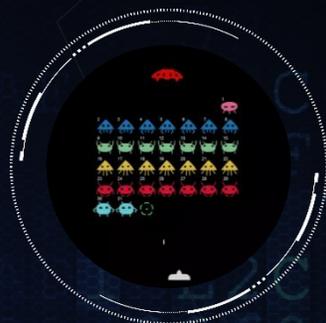
微信小程序引流总结



电商小程序
用户分享和裂变



实体和服务
扫码+裂变



咨询类
社群+裂变



自媒体内容类
公众号+社群+
小程序



微信小程序的明天

1

工具小程序将持续替代传统APP

2

小程序留存率将会进一步释放
和提升

3

去中心化的小程序电商将会得到发展

4

小程序将和公众号作为组合出现

5

小程序使用习惯将大面积普及和深化

6

泛娱乐化的小程序工具将继续发展

06

05

04

03

02

01



微信小程序案例分享

脑力士

礼包说+红包预热+秒杀

当天活动带来3000的活跃用户，成交300单



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信小程序案例分享

饭贵妃

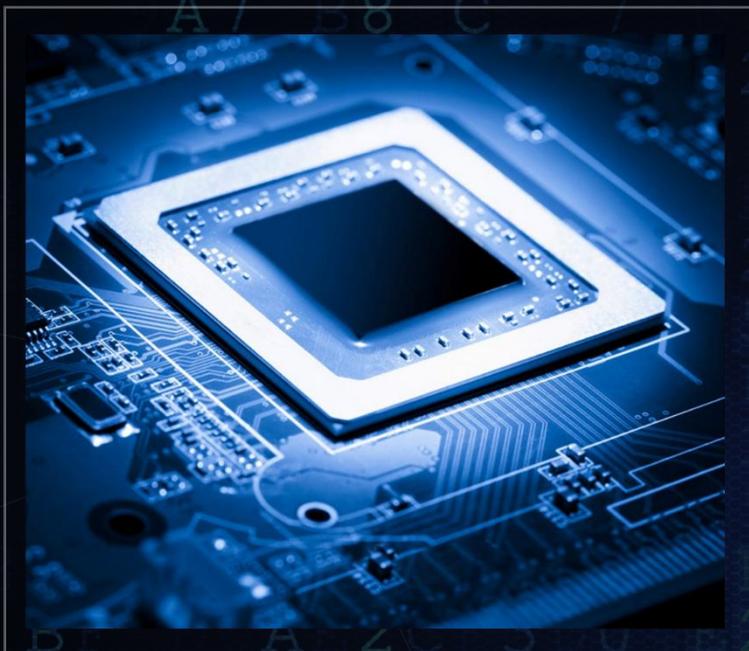
门店粉丝+优惠券+储值+小程序

四个月储值3万左右，订单交易额7万，粉丝沉淀了3千多
整体带来了10万多的收益。



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信营销建议



1

产品+运营+小程序

2

社群+小程序是新福利

3

裂变基础三板斧

朋友圈



微信好友



微信群



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools

微信营销建议---总结

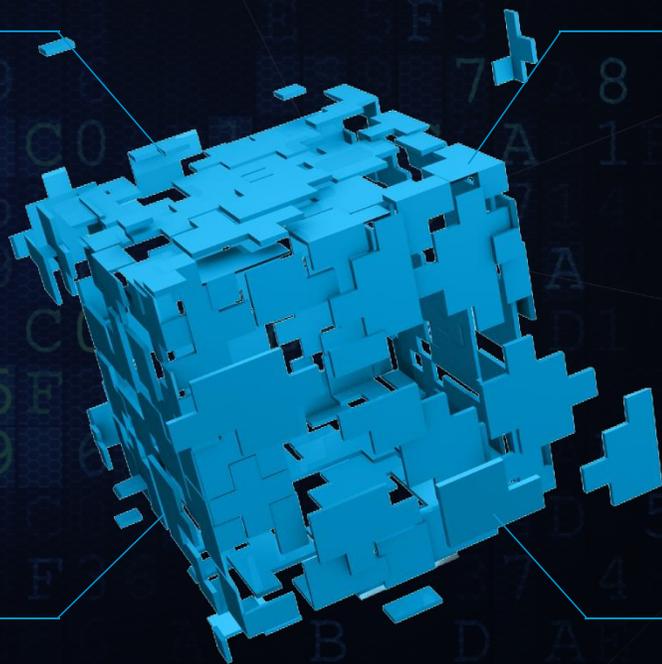
玩转朋友圈只需4步

定位
构建形象

内容
建立信任

加粉
建立连接

效果
销售转化



微信营销建议---总结

微信社群运营12招



微信营销建议---总结

微信加粉108秘籍

大家一起来谈谈.....

- 热点事件
- 百度贴吧
- 二维码
- 58同城
- 宣传单页
- QQ提醒功能
- 招聘网站
- 知道
- 各大网站
- 妈妈圈网站
- 发帖
- 附近的人
- QQ群
- 手机APP推广
- 微信群
- 论坛
- 微博
- 自拍部落
- 软文推广
- 利用诱惑
- 玩名片
- 单身部落
- 图片水印
- 视频推广
- QQ同步助手通讯录
- 媒体平台
- 女神部落
- 电驴哇嘎资源网站
- 抖音
- 直播
- 淘宝
- 大学部落
- 口碑
- 名人效益
- 同行互推
- 线下店面
- 投票
- 小软件



微信营销建议---总结感悟

1

自媒体营销

准确定位客户群体

2

借力网络

快速提升成交效率

3

微信营销

让销售飞起来

03

02

01



引爆微信革命大时代

我准备好了！

感谢你的聆听！

Thank You



大别山网商学院
The Dabie Mountains business schools