

第一種 同行互推

我跟我同行如果互推的話商 假如他是賣另一個品牌的化妝品 比如海洋之水 他在他的朋友圈裡推我的水素面膜 我在我的朋友圈裡推他的海洋之水 我發完海洋之水這條廣告後 發現我的朋友圈裡有幾個人要買 我就問跟我互推的同行 他說 90 我感覺貴 我有問了我朋友圈裡又一個有海洋之水的 他說 70 那我寧願找 70 的 也不找 90 元對不？所以互推的這種方法 只適合你是有固定品牌的 而且是價格統一的 去哪裡買這款產品都是這個價格，這樣不管是代理的客戶還是零售的客戶都比較穩定，不會存在客戶流失這樣的問題。

第二種 找人加

你去百度上找做保險的人 賣房子的人 租房子的人 就是類似銷售的那些人吧 把他們也可以當做自己的客戶 他們也是白領需要面膜 也是一群能消費的起的群體 一天你怎麼也能找幾百個吧 然後你導入到你的手機裡 你的手機 微信 會顯示的 然後你就添加 這些人幾乎 80% 以上都會同意，

因為他在網上發資訊就是為了讓別人找到他 他還會認為你是客戶呢 就會同意的

第三種

女人們都愛逛街 逛街的時候 去哪個衣服店裡 買包的地方啊 跟導購要個電話加個微信 跟她說加你個微信 店裡有什麼新品拍照片給我就行！

第四種

如果你本身就有店鋪 那就更好辦了 來你店裡的人你想辦法讓客戶留下聯繫方式 用送禮物的方式還是辦會員卡的方式 只要留下客戶的聯繫方式 然後加他們的微信 就是不買你的衣服 過幾天也會買你的化妝品！

現在好多做實體的老闆 不知道做微信到底有什麼用！實體店的老闆們，微信最大的好處是吧進店的看一眼的客戶和呆幾分鐘的客戶就走的陌生客戶 不管是成交的還是沒有成交的 只要你加了他微信，不管這個客戶是國內還是國外還是

南極，你都能在微信上面做生意，這樣的話你可以吧平時陌生客戶的流失量控制在 3%以內甚至能鎖住所有 客戶！可以給大家舉個例子 下面的這個實體老闆看他是怎麼利用微信行銷鎖住他的實體店的客戶的啊

假如一個服裝店的老闆，每天進他店的散客有 100 多人那一個月下來也 3000 多人了！數位比較可觀的 這些客戶都是進來看幾眼就走的陌生客戶，這些陌生客戶可能走了以後不知道什麼時候再見面也或者這輩子也見不到了！因為你沒有 滿足他們，沒有滿足這類客戶的需求對不對？所以呢這個服裝店的老闆很聰明 聽完微信行銷科以後呢，用送礦泉水的方式，因為天氣比較熱嘛。就把這部分客戶的微信留下來了 並且都加了他的微信

就這樣他的微信好友的數量明顯增加，一個月下來微信好友就 3000 多人，這丹丹只是實體店一個月的積累 還算他別的途徑的微信好友！比如店裡有什麼促銷活動 上什麼新的款式的衣服啊 他都要自己拍圖片發到自己朋友圈裡，而他發一條朋友圈 就有 3000 多人看到 他發一條朋友圈就是

他店裡一個月的人流量，通過這種方式直接從 3000 多的利潤上升到 6 萬的利潤，這就是現實生活中的行銷 化妝品店同樣如此

第五種

大家可以印一些宣傳的單子上面那有自己的微信號，然後可以和當地的快遞商量一下比如說你們經常的送貨和收貨幫你發一下 實在不行的話 那開始送他一些不是太貴的產品送給他們的女朋友老婆用用和他們打好關係，讓他們幫你發一些宣傳單？

因為快遞每天收貨送貨呢，每天會接觸不同的人群這些人那是非常非常喜歡購物的，你可以讓快遞給他們送貨的時候順便拿給客戶一張你的名片，讓他們加你的微信號，這樣那你就清楚的加到了這部分人。

這種方法也適合地區代理試的 這個片區就是你的市場 ！

跟快遞搞好關係這個市場很龐大的！我們黃金密碼代理就可以這麼做 零售量肯定能上去 再加上網上的零售 賣點貨還難嗎？

第六種

利用騰訊系列的手機遊戲來尋找附近的人，丟紙條加好友。適合的遊戲包括“天天酷跑”、“天天愛消除”、“節奏大師”等，其餘遊戲大家可以自行測試。加好友的方法很簡單，下載以上遊戲到手機裡安裝好，你先用自己的個人微信號登錄，然後點附近的人，就可以看到附近的其它玩家了。

這時你可以給他們丟紙條，附上一句話，比如 加個微信號XXXX 吧，一起玩天天酷跑，發送過去對方就可以收到了。重點是紙條的發送數量是不限制的，但是一般你最多能收到別人發給你的 50 個紙條。

所以，這種加好友的方式比起微信直接打招呼加好友的方式限制少得多。另外，我們剛剛說到利用遊戲附近的人來找到玩家，添加為好友的，那麼同樣的，我們就可以利用“微信定位修改器”APP來手機的地理位置，從而使得附近的人範圍擴大到全國，能夠加更多的玩家為微信好友了。（備註：微信定位修改器APP目前適用於安卓手機，蘋果手機也有相應的修改手機地理位置的軟體，大家可自行百度查詢。）如圖所示：

第七種

這種方法不少童鞋們都知道了，那就是利用QQ新推出的提醒功能。首先下載手機QQ裝好，登錄上自己的QQ，然後選擇一個群，再點右下角的+號，就能看到一個提醒功能了。點擊創建提醒，就能對群友作一個QQ右下角彈窗資訊的提示了，就算群友有些是用手機上的，也能看到。除了在群裡面創建提醒，還有一對一地給好友創建提醒。我們在群裡創建提醒時，可以寫上一句“我是群裡的好友，歡迎大家加

我微信號 XXXX 哦” ，這樣，讓別人主動加你微信號的目的就達到了。

第八種

各大網站上發資訊 這個方法我在這裡不多講 因為比較複雜 一句兩句也說不清楚 這種方法適合類似水素的這種產品 適合長期做的產品

第九種

這個方法好 去陌陌吧裡面發佈話題，隨便加入一個陌陌吧 美容裡面就不用了，美容裡面都是同行，你可以加一些交友吧什麼的 發佈一些話題，互動的話，會有很多不是微商的加你的，這個方法很有效

第十種

去各大網站 什麼 58 同城啊 趕集網啊 安居客啊 招聘網站 給這些經紀人留言說我想租房子 買房子 等等的資訊 但是留言千萬不要留你的手機號，要不然你得被它們煩死 你可以留微信號 說我上班不方便接電話 有好的房源可以發圖片在微信上 這樣話一天弄好了 三四百人加你應該沒問題

第十一種

你們可以自己印點你的微信二維碼的不乾膠 吧你的產品上都貼上你的二維碼 沒准那個客戶送別人用的時候 掃一掃 順其自然就是你的客戶了

第十二種

手機上可以下載一個媽媽圈軟體 電腦版的也有 去一個人氣最旺的論壇打廣告 一定要在媽媽圈人氣最高的時候發這個貼，在這個時間段一定要吧你的貼頂到幾百條以上，就會有很多人看到 但是你發的這條資訊具有吸引力 可以做活動 說頂到 100 條的時候免費贈送價值多少錢的面膜 或

者是頂到 200 條的時候送什麼禮物！ 如果有諮詢你的人 一定先加微信號 人然後再回復

第十三種

你利用 qq 群 你在同一媽媽群裡加入你的 qq 號 不是一個 qq 號 只是兩個到 4 個這樣 進去以後 你這 4 個 qq 號就可以在裡面說話 關於護膚的知識什麼的 你的這幾個 qq 爭取吧整個群的氣氛都搞起來 氣氛起來以後 你的一個 qq 好，留下微信號就果斷退出 讓群裡的美女的去加你

第十四種

自己建一個群，在表情符號裡面有丟篩子的方法 丟篩子送禮品，這樣你的這個群裡的好友會邀請他的朋友來參加 這樣你就可以加到她朋友的朋友 這種方法比你直接送試用品要好的多

第十五種

借用名人

大家都知道名人的威力是最大的，有的時候他們幫你推薦一下，可能比你忙碌一個月的效果還要好。所以我們要想辦法讓這些名人幫我們宣傳，那麼怎麼樣才能讓他幫我們做宣傳呢？

你可以專門選寫一些這些人的事蹟，總之在文章裡面儘量多寫一些他的好，他如何神威之類的。還有就是記得在文章裡面寫下的你微信。寫完之後投稿到各大網站。

然後我們就想辦法加他為好友，還要分享到他的朋友圈裡面。人都是好面子的，當他看見你這樣寫他的時候，他是很有可能把你的文章推薦到自己的圈子和他的博客裡面的。

如果要是他幫你推薦的話，那你就發達了。我們儘量找一些做博客方面的名人，因為他們都有發博客的習慣。名人推薦和自己推薦的效果是不同的，說不定你也變得有名了。反正

多寫幾個，這個不行就再找別人。

第十六種

利用媒體

大家都知道通過各大媒體幫我們傳播的話，效果是非常好的。我之前在其他站長網發佈了幾篇文章給我帶來了1000多個高品質的粉絲。當然這些文章都是比較高品質的文章，很多朋友看見我分享的方法不錯，自然就會加我微信關注我了。這些粉絲的品質是最高的，他們是仰慕你而來的。

所以大家不妨也寫一點文章之類的去其他網站發佈，發佈要選好的平臺，反正最多人去的地方你就去准沒有錯。而且在文章的多個地方加你的微信號，避免人家轉載了改成自己的。

如果你把微信號加在文章裡面的話，一般是很少有人會刪的。

很多轉載的基本也不會細看你文章裡面有沒有什麼廣告。

如果你自己不會寫的話，也可以到國外的網站找一些比較出色的文章來投稿的。

只要你的文章好，一般人家都是會幫你發佈的。但是千萬不要找隨處可見，百度已經收爛的文章。

第十七種

利用誘惑

比如我們可以找一些好的資源，發佈到一些網站上面。然後寫上：XXX 軟體，不知道大家是否需要，如果需要的可以加我微信！加上幾張軟體的截圖之類的，發佈出去。

或者先分享一部分出來，需要更多的可以加你微信什麼的。我還有 XXX 什麼的。如果你能找到一些不錯的話，這個效果是非常好的。其實這些資源網上應該不難找的。你可以根據你的行業去找一些有用的軟體之類的。

第十八種

你在查找 qq 好友的時候 在查找功能裡面 有設置 就是男女可以設置 地區可以設置 設置好 就可以直接加好了 加完導入到你的微信中

第十九種

你自己建幾個微信群，然後把微信群裡的二維碼放到 qq 群裡去吸收 就是說只要你吧二維碼放到群裡 就會有很多人進來 這時候你如果有 4 個群了 每個群如果 500 人的話 你就 2000 人 你也可以跟別人換群 換完群加群裡的人，不出幾天你的好友就會達到 5000 人 但是這種方法 數量是有了 但是品質不高 你需要培養溝通交流！不願意自己加群 你們也可以去百度上搜微信群 然後掃描進去

第二十種

寶寶樹 媽媽幫等等的這些媽媽論壇裡面發佈一些媽媽們比較信任的話題，比如飲食，醫療方面都是他們最關注的一些問題那我們可以發部一些經驗和支持，發佈出去，可以自己頂自己的帖子或者是找一些朋友頂貼或者你們團隊的人多一起商量著弄 把帖子頂上去 把別人帶進來，通過這種方式跟別人建立信任感，建立信任感以後下一步再去談產品，效果相對而言就會好一點如果我們要招一些學生 兼職的，跟學生打交道的話 就多談論一些跟兼職相關的一些話題

第二十一種

我給大家說一個方法 就是有的 qq 群 是專門換電話號碼資源的 你們在網上找到多點 然後給他們換資源 他們一般換資源都要換一兩萬個電話號碼 在不行的時候 你可以跟快遞公司說好 賣幾十萬個 還有就是 聯通 移動公司的 淘寶賣家業有很多資源

第二十二種

無中生有的方法 第一種就是買一些自動搜索到電話號碼的軟體 第二種就是不花錢的操作 就是建立一個 excsl 表，大家都知道啊 每個手機號碼他前面的幾位元數位在某一個地區是相同的 我們手機有 130 到 139 的 180 181 啊 那怎麼操作呢 就是把電話號碼的前七位設置成相同的 後面的四位元數字我們就從 0 到 9 依次去排列 然後用表格去 複製粘貼 啊 一次性給他生成個幾萬個

第二十三種

利用一款軟體 叫互動吧 手機上可以下載，如果你要是搞個什麼促銷活動 都可以利用這款軟體幫你完成 客戶看到以後如果想買你的產品 位址電話名字都會給你 有不懂的課下問我也行 例如就是送別人東西也不用輕而易舉的送 要有條件的送 說轉發一條朋友圈 截圖給你 然後就免費送一貼試用裝價值多少的 直接送的話 就是送一個死一個 不信你們可以試一試啊

第二十四種

你加 qq 群 比如媽媽群 美容群 護膚群 加完群 加群裡的女人，因為咱們的微信號跟 qq 空間和騰訊微薄連接呢 只要你發佈一條微信廣告 就可以同步到空間裡面 一個 qq 號可以最多能加 2000 人 如果買會員的情況下 每天都要關注一下你的 qq 空間會有好的人問的！！

第二十五種

把你朋友的 qq 好友或者你親戚的親戚好友 轉移到自己的微信上 就是用你朋友的 qq 號綁定你的微信號，他的好友就都是你的了 同理你也可以在你朋友或者親戚的手機上登陸你的微信號 也會吧他們手機上的好友吸到你這裡來！當然前提要跟人家溝通好

第二十六種

可以自己去百度上搜免費發短資訊的軟體，也可以去淘寶上花個幾元錢買一個也行，然後把你搜集到的電話號碼導入到軟體中 進行發送 比如你有活動了，或者促銷了 你都可以發送給他們

第二十七種

qq 群微信推廣法

用十個 qq，一定要太陽號，每個 qq 每天不停的去加群，一個 QQ 一天只能加 20 個群，有人要問了加什麼類型的群呢？針對上面的素材我們加全國各地的媽媽、孕婦群、美容護膚類的、減肥瘦身類的、豐胸美白類的，總之只要女性關注的群你都要加進去，加進去的目的不是為了發廣告，

舉個例子，比如我加的時媽媽群，那麼我可以發，各位姐妹今天關注了一個微信公眾號，裡面有篇文章寫的是寶寶健康飲食你不得不學的秘密。這樣順利的把你的公眾號植入到群裡了，然後大家也得到了真實的內容分享，你說群主會踢你嘛，大家也不會嫌你發廣告擾民，一定要有技巧的投廣告。

第二十八種

搜尋引擎網站推廣法

這個方法可能對於一些新人不太適用，但是我還是要寫出來，因為這種方法能很快的佔據百度首頁位置。選擇與你產品有針對性的關鍵字，例如我是做生面膜的，那我就以面膜、護膚品、化妝品類目展開關鍵字定位，去制定 1000 個與我行業相關的關鍵字，每一個詞生成一個獨立行銷頁面，然後利用技術做交叉連接，快速提高權重，這樣下來半個月只要一搜我設定的關鍵字首頁一定有我的網站，這些關鍵字的百度指數都是很高的，效果就不用我再說了。

第二十九種

軟文推廣法

寫文章，或者引用好文章，裡面巧妙地加入自己的微信號和二維碼，然後發佈到自己的微信公眾平臺和各大與產品相關論壇和貼吧。文章標題是關鍵一定要達到消費者主動轉發的效果。

第三十種

博客網站推廣法

軟文要有發表的地方。一個是發到論壇，文章站，一個是發到博客裡。發到博客裡有個好處是這些協力廠商博客權重高，容易被百度收錄，排名靠前。

第三十一種

媒體推廣法

找新聞點讓傳統的媒體，報紙、電視、廣播等等報導。

第三十二種

手機 APP 推廣法

相信很多人都沒有太深入的去研究手機 APP 推廣方法，推薦

給大家幾個給力的 APP 大家可以嘗試進去做行銷推廣、陌陌、唱吧、快樂辣媽、各類新聞 APP。

第三十三種

網摘新聞源推廣法。

提交優質網頁、圖片、帖子到網摘站和聚合類網站。如果被推薦，那麼你的粉絲會暴增。前提一定是要優質文章。

第三十四種

論壇網站推廣法。

列如收集所有的高品質 女性論壇，每個論壇註冊幾十個帳號，把簽名設為自己的微信號。發表熱門內容，自己頂自己帖子。注意換馬甲，發佈有爭議性的標題內容。好的標題是論壇推廣成敗的 100%。這裡說的論壇是指泛論壇，包含留言本、論壇、貼吧等一切線民可能聚集的地方。

第三十五種

視頻推廣法

去百度視頻裡找到醫采的湖南衛視宣傳視頻資料下載下來，然後利用軟體把自己的微信號、QQ 號植入到視頻螢幕下方，然後設置不同的關鍵字標題去各大視頻網站上傳這些帶有你微信號的視頻，一個關鍵字就是一個標題上傳一個視頻。這樣區分開你有 1000 個關鍵字，就要上傳 1000 個視頻，當使用者搜索你設置的某個關鍵字的時候你的視頻排名就會靠前，別人就會看到你的微信號過來關注你。

第三十六種

昵稱推廣法。無論是 QQ、微信、還是論壇 ID 等，你做某某品牌我就建議大家把名字改成品牌名+真實姓名。

第三十七種

郵寄清單網站推廣法。

就是定期或不定期的給女性消費者發送針對他們可能需求的資料。

第三十八種

口碑網站推廣法。

好好做內容，讓線民自己主動傳播你的內容源。

第三十九種

限制內容下載推廣法

之前不是讓大家把準備好的素材加密嗎，這裡就用上了，你想要得到這些內容也可以，轉發我的微信公眾號內容，並關注我微信小號來索取下載密碼。這個方法既讓他免費幫你傳播了又獲得了關注，一箭雙雕。

第四十種

微信推薦推廣法。

去找些自媒體行銷帳號，他們都有免費推薦，每天在朋友圈大量推薦賣貨的號，可以利用資源互換的方式讓他免費幫你推廣一次，同時你也要幫人家推廣。

第四十一種

公眾號互推推廣法

找一些和你相同目標客戶群體的微信公眾號，粉絲數相當的去形成互推。

第四十二種

電驢哇嘎資源網站推廣法。

可以在音視頻檔裡放入自己的網站，特別是在一些需要證書才能收看的視頻檔裡，甚至可以彈出網站。使用這種方法，

借助最新的電影上映時機，發佈一個視頻檔，就能搞到幾十萬的 ip，效果絕對一流。前提是要有一個引導行銷單頁面，可以到淘寶、豬八戒花點小錢找人設計一個。

第四十三種

圖片打浮水印推廣法。

通過微博、百度圖片等方式把你打好浮水印的圖片傳播出去。

第四十四種

視頻源 flash 推廣法

如今的視頻網站，都提供外部的訪問介面。在別的網站、日誌引用這些視頻的同時，直接宣傳了網站，擴大了網站的影響力。

第四十五種

提交到公眾平臺聚合網站推廣法

提交到一些公眾號導航平臺，以此來增加自己的微信曝光度，具體哪些網站我就不說了，免得有人說我做軟廣

第四十六種

交換友情互推法

找些高品質帳號，長期形成友情互推，你發佈文章後底部推薦他，他也一樣發佈文章底部帶上你的微信號。

第四十七種

微信推廣同盟推廣法單打獨鬥出不了英雄好漢，一個人的精力時間和聰明才智畢竟太小，因此，要懂得借用外力。幾個做微信行銷聯合在一起，達成宣傳共識。在宣傳自己平臺的時候，順便也捎帶上別的平臺。用同樣的勞動，得到更

多的收穫

第四十八種

免費資源推廣法

給其他人提供免費的服務，比如上面準備的素材、微信行銷資料等等。要讓自己提供的內容，成為其他人必不可缺的行銷素材。時間久了，關注你的人自然有了。而且都是高品質代理商。

第四十九種

微信群推廣法。

主動找別人去互換群，每天堅持與別人互換 10 個群，久而久之你就有了一個龐大的群行銷資料資源。

第五十種

發佈任務網站推廣法。

在威客網站發佈任務，不僅能夠吸引接受任務的人，而且能夠吸引一大批旁觀者。要充分利用這種一對多的傳播優勢。

第五十一種

印發宣傳單線下宣傳微信推廣法

。既可以自己印發，也可以和其他傳統企業合作，使用它們的現有管道。比如和超市合作，在購物小票上印製自己微信二維碼。可以拿網站上的資源和超市交換互推。

第五十二種

鼓勵訪客宣傳微信推廣法。

至於如何打動線民口碑宣傳，則要根據網站內容，靈活安排了。一般新奇有趣互動性的內容效果教好。比如測試類啊、評比類啊、節日祝福類啊、搞怪類啊等等的內容容易被強

烈傳播。可以考慮自己的公眾號如何發掘這方面的素材。

第五十三中

名片網站推廣法。

在名片上，產品包裝、官網，一切自己能掌控的資源，印上二維碼。

第五十四種

在電子郵件落款里加入微信號推廣法。

在電子郵箱的設置裡，設置一下。以後寫信就會自動加上，自己就省事不少。

第五十五種

網上競賽推廣法。

比如產品試用評比、效果評比等等各種資格賽的評比。

第五十六種

搞活動微信推廣法。

各種線下活動，各種聚會等。

第五十七種

廣場效應微信推廣法。

在身上衣服上畫上二維碼，去人多的地方引人矚目。最好是在記者出沒的地方，容易產生新聞效應。因為記者整天沒事幹，最喜歡這類八卦事情找新聞源。

第五十八種

賀卡微信推廣法。老客戶維護送賀卡的時候，就順便推廣了你的網站

第五十九種

微行銷線下聚會推廣法。

多參加同城或者高品質的免費微行銷活動，探討推廣方法。說不定什麼時候就有意外驚喜。在和別人的經驗交流中也往往會有靈感的火花跳躍。不要吝嗇你自己的經驗，在告訴別人的時候，也是對自己經驗的一次系統化、條理化、理性化提純。

第六十種

微信號推廣法。

設定微信號的時候一定要注意簡短易記。

第六十一種

分類資訊網站推廣法

去各類分類資訊站發佈微信公眾號資訊。

第六十二種

聊天室網站推廣法。在各種女性聊天室推廣。

第六十三種

賣公眾號推廣法。

就說我現在的公眾號有 10 萬精準女粉，現低價出售，貼到各大交易平臺，這樣大家都過來看。

第六十四種

人工扛牌子宣傳。

穿個有公司獨特印記有二維碼的 T 恤，找個美女，性感的美女，去人流量大的地方去讓大家掃。

第六十五種

利用上廁所、吃飯、坐車的碎片時間，點擊“發現”

“附近的人”加為微信好友，去逛商場，去哪裡旅遊或者是去吃飯 都打開微信裡面的搜索附近的人！去人流大的地方進行加附近的人！效果不錯 特別是類似大市場這樣的地方

第六十六種

也是利用碎片時間，點擊“發現”“搖一搖”加陌生人為微信好友；每當吃飯聚會集體活動時，號召大家一起玩“搖一搖”的遊戲

第六十七種

高品質的、有創意的帶有你微信號或二維碼的圖片或軟文單獨發給你的好友幫忙助推他（她）的微信圈求關注；

第六十八種

碎片時間裡組織些回復性強的軟文扔漂流瓶；

第六十九種

在百度吧、郵件、論壇、網站等簽名處、發帖的結尾處
附上你的微信號或二維碼；

第七十種

同時註冊一個公眾平臺，發一些高品質、轉發性強的軟
文，結尾處附上你的微信號或二維碼，進行助推；

第七十一種

微信微博大號幫轉助推；

第七十二種

發佈威客任務，例如豬八戒網等；

第七十三種

事件行銷，比如我做過的一個“誰是猜拳王”的活動，在晚上 11 點之後有很多的年輕人在床上是睡不著覺喜歡玩手機的，我準備了一些有意思的小禮品，發佈“誰是猜拳王”的軟文和海報活動，讓微信好友轉發，然後關注我並和我玩微信裡的猜拳，贏過我就送小禮品，還有一些其他的事件行銷，抱歉都是我的原創，就不一一分享了

第七十四種

協力廠商的一些微信聚平臺；比如微信搜 微圈 聚微信 微信啦 找公號

第七十五種

搞一些微信互推、微信好友互換的活動；

第七十六種

像靠譜的網站投稿，採用之後必然增加你的粉絲。

第七十七種

淘寶購物時，評價追加留下自己的微信號，會有很多女的加你。

第七十八種

每天發展五個新顧客，每天和 5 個朋友坦誠溝通，每天給代理打個電話。每天堅持，不要三天打魚，兩天曬網。

第七十九種

沒有十全十美的產品，任何一個產品都不可能讓百分之百的人滿意，一定要做好售後服務工作 我們銷售的不僅僅是產品更是我們的售後服務和我們的專業知識，這樣我們才能會當凌絕頂，秒殺一切的其他品牌。記住做售後服務能極

大的增強我們的顧客對我們的忠誠度以及很容易可以產生二次購買，感情加深，我們一定要做到專業

第八十種

捆綁銷售，買多少面膜送一個微電影。

第八十一種

點點分享不經意影響法，每天隨時隨地影響別人成為你的潛在顧客或經銷商。例：在重要客戶面前和代理打電話，炫富，彪高聲音，說目前只有這點貨，你賣出這幾箱後應該有 XX 萬的收入。雖然目前斷貨影響了你的銷售，但是你這一個月 XX 萬應該沒問題吧。當別人憋不住問你時，即使你心裡樂開花，你也一定要淡定的微微一笑，奧，我是做什麼什麼的。

第八十二種

微信達人認證，俗稱加 V。加 V 方法一方面通過自己 PS，photoshop，可牛，推薦美圖秀秀批量處理，可以一次性幾百個加。 每一位年輕的群體都對新鮮事物比較感興趣，加 V 不能盲目加。要選擇好精準人群來加，頭像時尚的年輕男女是我們優先選擇的加 V 物件。要把加 V 方法發揮到極致化，

有以下幾種方法：

(1)，選擇好帥哥美女，加好 V 之後，發送一段話。讓其在其的朋友圈轉發注： 然後要和對方聊天交流，例：剛才細看了下你頭像，是個美女（帥哥）啊，我覺得如果你參加我們最美顧客評選的話肯定能選上，獎項是。。。。，誘惑大一點。這個談資就來了。或者誇他皮膚好，用什麼護膚品的，只要來加 V 的儘量把他往護膚保養的話題上聊，側面的推出我們的產品。

(2)，人脈資源比較廣的人群，幫其加好 V 之後要求其拉你到他的微信群，一般像人脈資源好的人群手頭都有很多微信群。當你進了他們的群之後，你就讓自己成為群裡的紅人，這個時候整個群的人都會來加你。模式都可以複製。利：精

准客戶與代理比較多 弊：比較費時

第八十三種

紅包群加人法 通過在你的朋友圈發一條微信，想要進紅包群的可以加 XXX。。當群建好之後拉人，選擇你微信裡面平時不大聯繫或者是做其他產品的微商進群，然後在群裡公告，群人數達 100 人後開始發紅包。

這個時候已經在群裡的朋友就會拉他們的好友進群了。然後群人數滿 100 之後，就繼續發公告：各位只要是我好友，轉發我的名片截圖給我，就可以得到定向紅包。

這個時候群裡不是好友的人就全部來加你了。而且還幫你轉發了名片在他們的朋友圈，就有源源不斷的人來加你了。模式都可以複製。

利：精準客戶與代理比較多

弊：花點小錢，哈哈，紅包金額都不用太大，群發紅包 10 元發 50 份，或者定向紅包一人幾毛幾分都可以。參加的人

大部分都只是圖個好玩，不是真的為了錢而來。也可以不花錢進別人的紅包群加人。關於紅包群加人方法。

有些人等不及，等不到 100 就退了。那可以只要有 30 以上的人，就可以先發點小紅包，然後把自己的截圖和介紹發裡面，讓他們發朋友圈後截圖給我，給他定向紅包。只要來一批新人，就必須發一次。

而且裡面要弄幾個自己的人搞搞氣氛，最好弄一個朋友專門幫你發名片。我們主要的目的是讓他們截圖到朋友圈。所以一定要提：截圖有定向紅包。所以建議群名片就叫（截圖轉發有定向紅包）

第八十四種

微信朋友圈推薦好友 例：推薦好友某某某。。。。。

把自己寫的牛逼一點，然後讓朋友轉發，如果是優質的朋友幫你轉發，這個好友數量也是源源不斷來的 記住；加完 V 之後給那個找你加 V 的人發條微信：終於辦好了，趕快換上頭像，看效果吧！記得幫忙發下朋友圈。

如果您幫我發朋友圈的話用下面這個資訊就好，謝謝哦 微信轉發一條：終於認證成功了，感謝 XXX 幫忙加 V，你們看我的加 V 頭像是不是很漂亮啊，多麼高大上啊，如需微信加 V 的朋友，可以加微信：XXXXXXXX。免費的哦！？

第八十五種

高薪招聘加人法：在自己的微信朋友圈發表一個招聘啟事，大概意思如下，由於最近我的微信行銷生意越做越大，基本忙的連吃飯的時間都沒有了，現在真正招聘 3 位助理，待遇如下，月薪 5000 元起+每月業績分紅，在家 SOHO 工作即可，不用來我的城市，學歷不限，要求精通微信。

熱愛自由的工作狀態，每天拿出 8 個小時幫助我工作即可，工作性質就是盯著手機微信看訂單即可。

希望萬能的微信好友一定幫我轉發到你的微信圈，如果你能幫我推薦合適的人我一定感謝你 10 盒面膜。內容大概就是這樣，詳細的大家可以自由發揮。

記住最有一句話“希望萬能的微信好友一定幫我轉發到你的微信圈，如果你能幫我推薦合適的人我一定感謝你10盒面膜”這句話非常的關鍵，將會決定你的微信好友是否幫你轉發。

然後記住，這條資訊有兩個作用，

第一個，你的朋友會被你擊倒的，剛才我一個學生髮了這條微信不到十分鐘接到三個電話，紛紛問，哥們，現在幹什麼混的這麼大。。。。

第二個：很多你的朋友會幫你轉發，很多屌絲都有虛榮心，幫你轉發到自己的群裡面顯示自己也認識這麼土豪的朋友，就比如前段時間我的朋友圈很多裝逼的朋友發一條微信：

“一個朋友轉讓一個手機號139XXX99999”或者“朋友最近的一輛路虎需要轉讓”發這種就是為了裝逼，顯示自己認識的朋友是土豪。

然後各位記住，高潮即將到來，將會有無數的人來問你如何才能成為你的助理，需要什麼條件，你的回答如下，做我的助理需要瞭解微信行銷的大概意思，某天我會給問大家講述微信行銷，你進來聽聽，看看你適合不，如果能適合你就可以成為我的助理。各位，當這個妹子用心聽完課程之後打死都不會給你做助理的，絕對會弱弱的問你，親姐，能不能帶我一起玩微信行銷啊。

第八十六種

分享法：我們社區 5 家美髮店全部是我的經銷商 美髮店一個月賺 1 萬多 賣面膜那些老闆一個月都三四萬，還有一家美髮店那個老闆不會用微信我也利用起來了 給你們講一下是怎麼做的，就是那個老闆不會用微信 我就教他一招 每個來理髮的顧客是不是都會和老闆聊天對不 邊做頭髮邊聊天然後他就問人家 唉 你知道微信行銷不我們社區有個做微信行銷的一個月通過微信賺幾百萬 讓後那個顧客就纏著要我的微信號他說 我不能給你微信 我得問問人家可不可以加才行 欲擒故縱 然後那個顧客就求著他一定要介紹

我認識 然後你們（向日葵微商之最，公共帳號收索“向日葵團隊”）懂的加了我的微信 我又是半推半就。。。。我給那個老闆一盒面膜提成5塊錢 一個月幫他多賺好幾千。。。他就每天幫我推薦人加我微信

第八十七種

這是一種小廣告模式了（不環保，不建議用）把自己的二維碼貼公告廁所蹲位的門上，別人進去上廁所就看見你了，一掃就加你了，效率驚人的高！

第八十八種

複合式宣傳技術，幾個朋友在好友圈玩猜謎，附送二維碼，你這裡猜對，截圖，掃二維碼去你朋友那裡領取獎品！相互推，有趣意！

第八十九種

環保袋子樣附有二維碼，微信號等宣傳！

第九十種

塑造自己的知名度從而推廣自己，可以社交網站，可以是網媒！

第九十一種

製作美容類視頻，中間穿插自己的二維碼跟微信號，方便別人添加。

第九十二種

淘寶網頁下放有個美容類視頻教學，你可以借助這些大網站，錄製視頻，點擊量相當可觀，中間植入自己的聯繫方式就好，切記，一定要畫的好，畫的美，不然拿基本就是砸自己的場子！

第九十三種

在貼吧社交網站裡，發一些互動貼，提高自己的知名度，深藏功與名，積極做貢獻，混個火的貼吧小吧主之後，拿另一個號發帖，植入自己個人資訊，來個自己做運動員又做裁判員的例子！

第九十四種

軟體模式！打開微信，點擊設置 隱私，打開可以通過手機號收索到我，想我推薦好友，點擊通訊錄，清空裡面所有待添加連絡人（如內容過多，重新安裝微信）如果沒有，點擊添加上傳查看通訊錄好友，接下來。。。

第一步、下載 QQ 同步助手，

第二步，用自己的 QQ 登入 QQ 同步助手

第三部、選擇通訊錄整理，清空通訊錄 清空本地通訊錄，

第四部，點擊附近選擇-下載這個檔附件-使用其他應用打開

附件-選擇 QQ 同步新資料、

第九十五種

利用微博“粉絲通”是基於微博海量的使用者，把企業資訊廣泛傳遞給粉絲和潛在粉絲的行銷產品。它會根據使用者屬性和社交關係將資訊精準的投放給目標人群，同時微博“粉絲通”也具有普通微博的全部功能，如轉發、評論、收藏、贊等。

第九十六種

微博獲取粉絲（再植入微信，由於現在微博封殺微信）
資訊想讓人關注你，你必須讓對方知道你的存在，這裡推薦一個比較有效的方法，每天批量關注用戶，你關注他後，他會看得到，基本上 30%的人會反過來關注你。按新浪微博每天 800 關注上限來看，一天能增加 100~200 的粉絲。時間多的話，你可以多申請 10 個左右的小號來關注，這樣一天能多一兩千粉絲。

第九十七種

隨著你我微薄粉絲變多，. 隨著你粉絲越來越多，你發佈的微博也能被更多人看到，這裡你可以找一些粉絲數差不多的人互轉，互相推廣。前面說的多建幾個帳號，這時候能派上用場了，一起轉發你含有淘寶客資訊的微博，盡一切可能讓你的微博被更多人看到！

第九十八種

批量關注用戶時，對用戶的選擇也是有講究的，你是情感類微博，你就去關注情感類微博大號的粉絲，這些粉絲喜歡情感的內容，回粉率會更高。關注達到上限後可以對一些粉絲數少的用戶取消關注，然後再重新關注其它用戶。這些粉絲與互粉得來的粉絲不同，他們關注你後，基本上很少會取消關注的。

第九十九種

微博還可以上面我說的那樣，一個一個手動關注確實很累，你可以用《互粉賞金榜》或《粉絲管理大師》之類的微

博應用來批量操作，在微博應用頻道搜一下就有了，上面有個查看其它用戶粉絲的功能，輸入昵稱然後批量收聽就行了。

第一百種

讓人轉播你的微博 粉絲有了後就是怎麼把淘寶客資訊給發佈出去，和讓更多人看到你發佈的資訊。

第一百零一種

通過微博推廣平臺來推廣 像前面我說的《互粉賞金榜》這樣的微博推廣平臺，有空可以玩一下，這是一種通過積分讓別人來關注你和轉發你的微博的應用，可以通過關注、轉發、邀請好友等方式獲取積分，每天也能帶來 50~200 左右的粉絲，看大家的時間了，時間多就能多獲得一些積分，就能得到更多粉絲。

第一百零二種

微信互推微信最快漲粉絲的方法，以大號帶小號，以奇號帶企號！粉絲上千後，組隊互推……最強的漲粉絲的技巧

第一百零三種

加入微信互動類平臺，有很多好，把你的微信提交上去，增加曝光率！

第一百零四種

利用產品官方微博的原有受眾基數，更新微博頭像增加頭圖二維碼推廣，並發佈了全新的關於微信公眾號推廣的新段子，通過微博大號帶動，為微信號帶來了第一波受眾。

當然前提是產品的官方網站全新改版，以二維碼微信為主流視覺導向，同時開啟了短線互動活動，利用贈送禮品的契機吸引受眾的關注度和參與掃描量。

第一百零五種

信成就了大多宅男的夢想，也因此出現了搖一搖這種趣味交友的模式。為了成功利用這一部分人好奇心與交友欲，我們規劃了美女傳播主題計畫。通過搖一搖的方式將我們的好奇傳遞出去，三天共產生了 20000 搖一搖好友，轉化率最高時候超過 50%。一場好奇被引導了微信公眾號，同時公眾號留住了人心……

第一百零六種

私人號帶公號如果你私人號的朋友量有 1 萬，把公號分享到朋友圈，粉絲日上千不是事…。公共平臺做大後，在利用平臺推廣自己跟自己的產品。具體自己體會體會吧！！

第一百零七種

需要選擇主題，選擇平臺，設置好關鍵字，瞭解潛在客戶的心理，關心的問題。如今免費的網路推廣，效果不大，而且是一個每天累的要死，老闆還不知道你每天坐在位子上，對著電腦在幹嘛，因為老闆不可能去看你每天在哪個平臺發了哪些資訊，這些資訊有什麼效果。 二、如何去判斷成交

是網路推廣帶來的？這個很難。客戶在網上看到你的資訊，然後去店裡購買，難道還會說在網上哪個平臺發的資訊嗎？即使是網上看到你發的資訊，他也不會去說的。這樣，在現在這個企業注重成交額，銷售額的今天，是很難判斷。所以，網路推廣要確定你考核的標準是什麼？

第一百零八種

利用招聘網站推廣，你的客戶群大致月薪是多少，你就招聘，給別人月薪 3000 到 50000 8000 以上，然後花幾百塊置頂！這樣加你的都是一定消費能力的顧客，你還可以寫要求女，可達到精準客戶群 99.99%！同類招聘網站看你花錢在別的招聘網站置頂後，會主動聯繫你，問你還需要招聘嗎？他們很多會提供一個月的免費幫你打廣告或者前幾個月優惠多少的服務！讓你每天坐等百分百進准客戶群的收益！