

本文目录

- [做微商必备十大软件？](#)
- [微商卖哪个产品好，没做过的，小白一个？](#)
- [微商什么产品比较好，微商排名第一的产品？](#)
- [微商哪些产品最好做？](#)
- [本人想做微商，可以投资，不知道卖什么产品好？](#)

做微商必备十大软件？

微商卖哪个产品好，没做过的，小白一个？

取决于你的圈子及落差，圈子入学生，师奶，普通小白领，生活用品化妆品，包包，等萊垵頭條

如果你高人一等人品佳，比如你上过mba培训班，那么你可以卖高尔夫球卡，介绍别人买房，车，都有茶水费，萊垵頭條

如果你有这样的圈子，高傲，人品一般，津津计较，长的在漂亮也没用，这个圈子的人啥没见过，啥不懂，你还是降一等在闺蜜圈子卖包包，或者在修行一下，看看能不能把自己嫁了條萊垵頭

微商什么产品比较好，微商排名第一的产品？

微商其实还是有好的产品选择的。

1.水果类农产品类。作为微商界的清流，天然的社交产品。没有理由不选择。民以食为天，复购率高，客户体验好。

2.拒绝三无产品，很多打着明星代言的噱头，行着传销发展的模式，加盟费很高，要囤很多货，这种最好别碰。这种会不会赚钱，会赚钱，但不会是你赚钱，而是他们赚你的加盟费，囤货费。

3.很看好阿里推出的X源宝，里面有很多好的产品可供选择，担保交易，一件代发。个人很看到X源宝，解决了微商找货的信任问题。母婴，食品，生鲜，家纺都可以选择。干嘛非得选那些面膜和一些听都没听过的乱七八糟品牌呢？

微商哪些产品最好做？

这个世界上两种人的钱最好赚一是女人，二是孩子产品无非是化妆护肤，服饰鞋帽等，再有就是看产品出市多久，一般新品推广力度大，利润空间大，前景较好，比如润颜姬等产品。当然方法方式很重要，要多看看网上一些微商的经商贴，多和同行交流，有什么问题你可以问我，我做微商好多年了，对于微商还是有一些自己的看法的

本人想做微商，可以投资，不知道卖什么产品好？

微商产品的选择至少要符合以下5个条件，才能算得上是一款有畅销潜力的产品：

1.易消耗，一般10-30天就需要再次买入的。也就是说用的快，用了还会再买。比如微商里面最热门的产品面膜或者是护肤品。有的人在微信上做家纺，试想一下不过年不结婚，买的机会少；而且一套四件套可以用好几年呢！？

2.品质过硬。微营销是个人品牌营销，是基于社交圈的营销。在这样的圈子中我们是有一定信任度的，我们的销售也是建立在这样的信任之上。如果我们能给客户带来放心、带来价值，客户也会对我们更加信任。反之如果用A货（仿品）、假货、残次品欺骗朋友的信任，一旦信任决堤，将永远无法挽回。所以信任这个东西绝对不能当做儿戏。好的产品才能持续发展，这点毋庸置疑。只要是有长期发展的打算，一定要选品质过硬，质量靠谱的产品。

3.易于展示，易于传播。在微信上不方便写太多字，放太多图片，所以产品能在200个字以内说清楚是最好的，也方便大家记住。如果在宣传产品的时候过于复杂，例如服装，图片和文字的展示其实都很难去完整表达这件衣服到底如何，这样就不利于展示产品信息也不利于传播，所以建议大家最好避免这样的产品。

4.产品定位。微商与传统电商最大的特点就是做熟人做朋友圈的生意。因此朋友圈的定位非常重要，在选择产品的时候，一定要观察分析一下自己的朋友圈都在什么消费层次，男人多还是女人多，妈妈多还是学生多，上班族多还是家庭妇女多等等信息，这样可以有针对性的选择产品进行推送，也就是我们所说的找准目标客户。

5.售后简单。产品的售后服务一定要简单。这里的售后服务是指产品本身的使用，而不是指我们的对顾客的售后服务。比如说吃的买回去就可以吃，面膜买回去就直接贴，也不用教顾客怎么使用，也不用服务。最好就做“一锤子买卖”，产品卖出去了就完事了。如果买了我们的产品，售后服务很麻烦，营销是很难持续发展的，也很难发展做大。