

本文目录

- [如何做好微商？](#)
- [微商加人方法有哪些？](#)
- [如何做好微商创业？宝妈成功兼职的方法与技巧？](#)
- [微商怎么去打造朋友圈和销售技巧？](#)
- [微商是怎樣的一个营销模式？化妆品微商好做吗？](#)

如何做好微商？

一、做好前期准备工作

步骤如下：萊垵頭條

1、产品定位條萊垵頭

选择自己熟悉了解、质量可靠、价格优势、市场需求、迎合市场发展的。谨记不能杂乱无章，选择一种适合自己的就OK，如果你有太多种类，成了杂货铺，不够专业有谁还会找你呢。萊垵頭條

2、选择上家頭條萊垵

在挑选商品时一定要考察清楚，不要被蒙眼，如果太夸张，那么就直接不用理会这个人了。萊垵頭條

3、心态要好萊珀頭條

和做其它行业一样，没有什么可以轻松成功的，都要经过一个过程，要做好持久战的准备，如果你没有这个心态，还是建议不要做，就算做了也不会做好。萊珀頭條

二、早期运营工作萊珀頭條

1、内容关键是创意珀頭條萊

主要利用以微信社交为主，如果你发的内容过于生硬，别人看了直接拉黑你了，因此，发布一定要有创意。萊珀頭條

2、品牌维护萊珀頭條

品牌维护非常重要，如果出现买家群体不满的行为，那么会很快传播整个朋友圈，会对你产生不可挽回的损失。所以必须要维护好品牌，有任何问题都要解决。萊珀頭條

3、专业而精致頭條萊珀

一定要专而精，切不可多而杂，打造自己的私域流量，形成个人品牌。萊珀頭條

4、做适量活动萊珀頭條

许多人更加关注的是活动，让别人认为捡到便宜，只有客户认为所获得的价值大于分享出去的价值，这样客户才会愿意分享。萊珀頭條

那我想做微商，具体需要做哪些步骤呢？萊珀頭條

1、选择适合自己感兴趣的行业去做。萊珀頭條

2、选择一手货源才能保证质量、利润。别人都在做的，不一定你就能做好，也不是谁都能收获，要有好方法，好品质，这是重点。萊珀頭條

3、客源非常关键，掌握好的技巧才会事半功倍。珀頭條萊

4、信任已经成为重点，更是影响别人购物关键的因素。條萊珀頭

5、维护好老顾客，这样你才能更好的长久做下去。萊珀頭條

6、执行力，做什么产品并不重要，关键在于你愿意做吗，有没有一定的执行力能做好。萊垵頭條

微商加人方法有哪些？

微商加人的方法有很多种，只要用心一定会加到人，最重要的是坚持和信心。微商加人有以下方法：萊垵頭條

1，女人们都爱逛街，逛街的时候，去哪个衣服店里，买包的地方，跟导购要个电话加个微信，加个微信，店里有什么新品拍照片。條萊垵頭

2，本身就有店铺，那就更好办了，来店里的人想办法让客户留下联系方式，用送礼物的方式还是办会员卡的方式，只要留下客户的联系方式，然后加微信，就是不买衣服，过几天也会买化妆品。萊垵頭條

3，利用腾讯系列的手机游戏来寻找附近的人，丢纸条加好友。适合的游戏包括“天天酷跑”、“天天爱消除”、“节奏大师”等，其余游戏大家可以自行测试。條萊垵頭

4，就是建一个群，在表情符号里面有丢筛子的方法，丢筛子送礼品。这样这个群里的加好友会邀请朋友来参加，这样就可以加到朋友的朋友。这种方法比直接送试用品要好得多。注意事项：1，做微商一定要懂得掌握方法和技巧。许多人刚做微商时候都比较迷茫，不知道怎么去经营，但是不管你用哪种方法，首先要找到一个大量的人脉资源，还要坚持下去，才能得到好的结果。2，真想做，先学着去做陌生人的生意，去做个自媒体，去圈粉，如果连吸引粉丝关注的能力都没有，说明真的不适合做微商，任何只依靠人情做的买卖，本质上都是在透支自己朋友圈的额度。頭條萊垵

如何做好微商创业？宝妈成功兼职的方法与技巧？

为什么不做微商？萊垵頭條

因为鸽子很大！萊垵頭條

我讨厌明明是无三产品，漏洞百出，无法自圆其说，还天天刷屏考验我们智商的人！还有那种散布低智商的鸡汤，造假明显的截图，吹嘘子虚乌有的功能的人！还有那种自己被洗脑而不自醒，朋友劝说硬说朋友耽误自己创业没有眼光，还忽悠别人下水的人！萊垵頭條

整天在朋友圈吹嘘：萊垵頭條

微商是充满正能量的！当然！马云说过。。。王健林说过。。。马化腾说过。。。说毛线！！萊垵頭條

我不想看到你在吹捧你的产品有多好，萊垵頭條

我不想看到你的客户反馈有多么给力，萊垵頭條

我不想看到你发布鸡汤吸引别人做代理，條萊垵頭

我不想看到你截图说你不小心赚了多少钱。萊垵頭條

我只想看到你的柴米油盐條萊垵頭

我只想看到你的鸡毛蒜皮，垵頭條萊

我只想看到你的喜怒哀乐，萊垵頭條

我只想看到你的生活轨迹。垵頭條萊

我们可以相互评论打趣，萊垵頭條

我们可以相互分享心情，萊垵頭條

我们可以相互讽刺勉励，垵頭條萊

我们也可以点赞不语。頭條萊垵

朋友啊朋友 條萊垵頭

这是我的朋友圈萊垵頭條

而你是我的朋友萊垵頭條

我多么不想頭條萊垵

一个一个 将你屏蔽！頭條萊垵

微商怎么去打造朋友圈和销售技巧？

我给你几点意见吧 垵頭條萊

做微商刷朋友圈一定要注意下面几点 條萊垵頭

一、刷的人太多，没有特色相信做微商的朋友圈里，估计有一大半都是做微商的吧！试想一下，假设你的朋友圈全是微商，哪来的客户跟你成交呢！特别是还有些做同类产品的，一个客户可能同时加了好几个微商，可是他只能在一个微商那里成交，这就造成了僧多肉少的状况。薇《HR》后《520》代《SLH》萊垵頭條

解决办法：另辟蹊径，朋友圈还是要刷，可是要有特色的刷，如果全是一样，那就没有出头之路了。比如你们都是做护肤品的，如果别人都是以为的刷产品信息，那你就刷情怀，刷客户对你的信任，之前有一个微商跟我说过这样一个案例，他同时加了一个产品的不同代理，一个代理刷的比较虚，团队很庞大，但另一个代理就刷的比较实在，后来那个客户就在实在的代理那里成交了。总之就是观察别人的朋友圈，然后自己做的不一样，有特色。二、没有粉丝没有粉丝的朋友圈就像藏在深山老林一样，即使你的产品再有名，可是没有人去你那里买，还是白搭。同样的道理，如果你是在人流量大的市中心卖货，即使产品再普通都有人来买，这就是粉丝的重要性了。所以当你朋友圈只有几十个人，怎么能跟别人成百上千的朋友圈相提并论呢？解决办法：每天加20个精准粉丝。不管是被加还是主动加，必须给自己定一个目标。粉丝来源可以是QQ群、微信群、写软文、线下活动、做宣传广告、互推、熟人介绍、朋友圈活动等等，粉丝这块的引流汇宝之前说过很多次了，具体的引流办法可以在汇微商公众号后台回复“11”获取。三、没有互动不知道大家有没有看过小米联合创始人之一黎万强写的一本《参与感》的书，小米就是通过让用户参与到产品的设计、营销推广，从小米社区发家的，这是与用户互动最好的例子。没有互动，你的朋友圈就是一个冷冰冰的店面，无法建立起信任，从而没有成交。解决办法：每天给自己定一个目标，至少每天40个用心点赞和评论，不能随便就给别人点赞，你要认同人家这个东西，才能去点赞，不然点多了也会适得其反，还有尽量评论，有时候一个发自内心的评论就是让别人觉得你是一个值得信任的人。你自己也可以发一些跟客户互动的话题，比如说你想要给小孩买书，你就在朋友圈里问什么适合几岁小孩读的书，一些妈妈绝对会给你评论的，这样就产生了互动了。四、没有信任朋友圈的确很多人在刷，但是只要你建立了信任，一样可以成交。所以没有成交的关键还是在于缺乏信任。解决办法：除了第三点讲到的朋友圈互动，就是你朋友圈发的内容了。朋友圈的内容一定要尽量原创，有些人不知道朋友圈发什么？很简单啊，晒品牌、晒反馈、晒咨询、晒代理、晒授权书、晒团队、晒生活、晒培训、晒忙碌、晒与大咖合影、晒进步，产品广告不要太多，可以把产品和你的真实生活结合起来，从而建立信任。五、你对产品没有信心卖产品其实就是卖人品，假如你对自己的产品都不上心，没有信心的话，谁会来买你的产品。有些微商

就是刚开始被上家忽悠代理了这个产品，可是事实上你对这个产品一无所知，也不去试用这个产品，发朋友圈的时候就发的很虚、很大，不够真实，接地气，所以别人问到你的时候就一问三不知，或者遮遮掩掩，肯定不会在你那拿货啊。解决办法：选择一款安全性很高的产品，才能有信心推出去，然后发自己试用产品的反馈图，你自己都不试用产品，别人怎么相信你。然后文案尽量有生活气息，不要那种高大上，别人只会觉的你虚你假。然后你到哪都得带上你的产品，处处都是产生素材的机会，就看你自己上不上心了。六、没有坚持很多做微商的人都期待一夜暴富，躺着就能赚钱，是的，一个手机的确能让你赚钱，但是如果你没有用心去做，坚持去做，想赚钱只是做白日梦而已。解决办法：坚持是一件很简单的事情，也是一件很难的事情。没有人能随随便便成功，那些你仰望的人都是经历了多少失败，多少日夜的辛劳和付出，才能站在那个位置。你要坚定自己的信心，一步一个脚印，总会到达你想要的目的地。天道酬勤。想要生活的漂亮，需要付出极大忍耐和坚持，去坚持那一个“可能”的理由。人生，就是一场比赛自己与自己的较量：让快乐打败忧郁，让勤奋打败懒惰。告诉自己：努力付出，奇迹就会出现！不晓得明不明白，还不明白就V：《HR》后《520》代《SLH》萊垵頭條

本数据来源于百度地图，最终结果以百度地图最新数据为准。萊垵頭條

微商是怎样的一个营销模式？化妆品微商好做吗？

身边接触很多做微商的亲戚朋友，这几年也一直用她们推荐的生活用品，作为一个消费者来说，产品虽然比不了大品牌，单个人感觉性价比高。想做微商的话，先定位好选择哪方面的，目前化妆品居多。可以选择加入，她们会逐步培训营销方面的方法和技巧。换句话讲，只要你拥有足够的消费人脉，做这个不成问题。萊垵頭條