

决胜微商之“独孤九剑”

主讲人/盛斌子老师

第1章 人人可行的微商之路 / 起航篇

- 1.1 微商之殇
- 1.2 未来人人皆微商
- 1.3 微商的四重境界
 - 1.3.1 好友模式--杀熟
 - 1.3.2 代理模式--放大
 - 1.3.3 品牌模式--引蝶
 - 1.3.4 分享模式--裂变
- 1.4 微商的8种创业思路
 - 1.4.1 做微商红人收钱收人收心
 - 1.4.2 借力网络大号做产品销售
 - 1.4.3 作为微商服务的技能专家
 - 1.4.4 紧盯行业动向做意见领袖
 - 1.4.5 为人民服务做勤劳小蜜蜂
 - 1.4.6 混各类圈子做人脉连接者
 - 1.4.7 销售自己的经验做自媒体
 - 1.4.8 走到线下自建圈子做分享
- 1.5 微商：颠覆传统的销售方式

第2章 为你的微商品牌添色彩 / 好感篇

- 2.1 快速成为微友心中的明星
 - 2.1.1 用好形象直击微友第一面
 - 2.1.2 用好故事承载梦想和理念
 - 2.1.3 参与活动成为圈子中的明星
 - 2.1.4 打造个性标签钉在客户大脑

- 2.1.5 用绝活吸引朋友眼球
- 2.1.6 工作生活多作秀彰显魅力

2.2 微商'七伤拳'

- 2.2.1 名字不真实、不易记
- 2.2.2 A 货一族的名称
- 2.2.3 随意注册一个账号就开始干
- 2.2.4 漫无目的无节制地群发
- 2.2.5 浪费时间滥加群
- 2.2.6 建了群不管理
- 2.2.7 刷屏式的朋友圈信息

第 3 章 微商成功的关键是培养信赖感 / 关注篇

- 3.1 培养信赖感，我是这样做的
- 3.2 朋友圈信息发布四大要素
- 3.3 微商潜意识营销的 12 个方法
- 3.4 将陌生微友变成熟人直到成交

第 4 章 微时代最简单的就是增加好友数量 / 吸粉篇

- 4.1 我的 1 000 位天使好友
- 4.2 线上拓展好友的 7 种方法
 - 4.2.1 被忽略的金矿：老朋友召回
 - 4.2.2 精准粉丝：QQ 群中吸引
 - 4.2.3 欲擒故纵：聊天加好友
 - 4.2.4 价值引导：网络文章-
 - 4.2.5 爱来就来：QQ 空间签名档
 - 4.2.6 处女地：微电台音频吸引
 - 4.2.7 简单直接：大号转嫁

- 4.3 线下拓展用户的 7 种方法
 - 4.3.1 信赖感快速建立：参加线下沙龙
 - 4.3.2 高端客户圈：参加付费培训
 - 4.3.3 四两拨千斤：做见证吸引客户
 - 4.3.4 王婆卖瓜：自我推荐增加好友
 - 4.3.5 最傻最有效：二维码标贴
 - 4.3.6 不要白不要：线下门店经营法
 - 4.3.7 顺便留住：包装盒二维码推广法
- 4.4 3 个绝招让你的转载分享评论爆棚
- 4.5 小@大作用
 - 4.5.1 QQ 空间中的@妙招
 - 4.5.2 微信朋友圈的@妙招
 - 4.5.3 线下沙龙中的@妙招
- 4.6 吸粉的 3 个终极秘诀

第 5 章 微商营销实战方法/绝招篇

- 5.1 “营”的绝招
 - 5.1.1 如何抓住微友的注意力
 - 5.1.2 如何保持微友的注意力
 - 5.1.3 如何塑造产品价值提升客户价值感
 - 5.1.4 如何挖掘客户的真实需求直到成交
 - 5.1.5 如何成交高端人脉
- 5.2 “销”的绝招
 - 5.2.1 “回马枪”销售法
 - 5.2.2 “连续剧”销售法
 - 5.2.3 有奖活动吸粉法
 - 5.2.4 游戏娱乐销售及吸粉策略

- 5.2.5 资源整合销售法
- 5.2.6 树敌式销售法
- 5.2.7 恐吓式销售法
- 5.2.8 微群话题引流法
- 5.2.9 最有效的信息群发

第6章 做一个卖“声”的微商/内容篇

- 6.1 为什么要做微电台?
 - 6.1.1 做电台是可以赚钱的
 - 6.1.2 “讲”是一种人生的历练
 - 6.1.3 学员们分享他们为什么做电台
- 6.2 从零开始玩转电台
 - 6.2.1 下载安装
 - 6.2.2 配置审核
 - 6.2.3 内容定位
 - 6.2.4 推广方案
 - 6.2.5 自动增粉
 - 6.2.6 学员成果
- 6.3 卖“声”的人讲述：录制电台的18字口诀
- 6.4 如何做一个有逻辑的电台
- 6.5 录制电台的4个层次

第7章 微商团队裂变的秘密/团队篇

- 7.1 微商为什么要组建团队
- 7.2 微商如何组建团队
 - 7.2.1 标准吸引法
 - 7.2.2 设问引导法

- 7.2.3 抱怨放大法
- 7.2.4 “爱、情”激励法
- 7.2.5 工作分析法
- 7.3 微商如何扩大团队
 - 7.3.1 胸怀天下，师出有名
 - 7.3.2 降服大才，挥金如土
 - 7.3.3 招兵买马，开疆拓土
- 7.4 如何增强队员的信心
 - 7.4.1 给他事实证据
 - 7.4.2 给他语言鼓励
 - 7.4.3 改变他的状态
 - 7.4.4 谈论他最自豪的事情
 - 7.4.5 给他阶段化的目标
- 7.5 团队管理的3个要点
 - 7.5.1 以钱财养其身
 - 7.5.2 以知识养其脑
 - 7.5.3 以情感养其心
- 7.6 案例：万人微商团队孵化的过程

第8章 疯狂的微群/社群篇

- 8.1 意外发现的金矿
- 8.2 不可小瞧的微信群操作技巧
- 8.3 不容忽视的微群文化建设
- 8.4 养群的10个秘诀
- 8.5 混群的5个步骤和6个大忌
 - 8.5.1 混群的5个步骤
 - 8.5.2 混群的6个大忌

8.6 将线上微群营销模式应用到线下沙龙

8.6.1 如何找到合适的线下活动

8.6.2 如何将别人的资源变成我们的资源

第9章 微信红包病毒式口碑营销秘诀／引爆篇

9.1 “微信红包”是怎样炼成的？

9.2 如何派发微信红包？

9.3 微信红包的本质：钱 游戏 社交

9.4 微信红包营销的 11 个价值

9.5 微信红包 10 大营销魔术