1. 什么是微商
2. 微商卖什么
3. 微商需要什么
4. 微商怎么找客源
5. 微商怎么引流

销售的艺术

微商的艺术

什么是微商？在微信上从事合法的商业活动（这里单只卖货的微商）。微商的本质是社交电商，是微信社交带来的一种商业模式，无论什么模式什么手段，利用微信平台获取利益的都叫做微商。

对大微商or小微商来说，你要找到好产品和好的平台：

1、三证齐全的有市场需求的好产品，拒绝假冒伪劣。  
2、寻找和培养认同团队文化并且执行力强的个体，团队从简够用。  
3、制定团队初始发展策略、团队管理制度、绩效管理制度、产品定价策略、产品运营策略和止损策略等，在快跑中修正。

1.懂得选品。  
2.懂得增加人脉。  
3.懂得销售。  
4.懂得管理和激励团队。

**1、先说选品：刚需（受众面广），高复购，高毛利，轻物流，竞争力小的标准化产品。**

刚需和高复购类产品，比如大米，人人都要吃的。被你们吐槽的面膜具备了受众面广，高复购，高毛利，轻物流的优势。

1. **增加人脉：（包括但不限于）群裂变、换群、互推、写软文、做小视频、直播。**

裂变：拉群裂变，朋友圈裂变。

朋友圈裂变：转发带有你的文字和图片，点赞超过50个人截图给你，加你V信就可以领奖品。在文字当中，加上自己的V信号。  
拉群裂变：拉一个群，让好友帮你裂变到150人甚至更多。

1. **销售。**  
   销售是需要销售流程和销售话术的。之所以不写销售这块，是因为产品和执行策略不同，做销售时在细节上也是不一样的，销售的成长是需要实操和指导的。
2. 管理和激励团队

让他们看到微商的前景，比如团队规模进一步壮大，利益进一步提升。

1. 如何找精准的客源

首先看你的产品解决了什么问题，然后找到有这种问题的人群。

从百度、知乎这种流浪大的平台是搜这个问题，然后你就会发现对于这个问题，每天有高达20-40W人次。于是你可以采取广告的形式，按点击量计费。你可以花时间和花精力去一对一的内容输出，认真的回答百度上的提问，特别是知乎上的提问，对这个问题，你就成为这个领域的专家，你的回答就会很有分量，这样你会拥有源源不断的客源，你甚至还可以开一个微信公众号。