**第一招：贴吧变相引流术**

送泰迪宝宝，引女性粉丝：这是在贴吧引流的一个小案例，就是这样一个简单的帖子，13 天就为他带来了两个微信号近8000 个微信粉丝，一个号3700 多，一个号4200多...有人肯定会说，真的要送泰迪宝宝吗？哈哈，泰迪熊多贵啊，这只是个诱饵，如果有美女加你微信后问你送泰迪熊的事，你只要说你的泰迪宝宝已经送给别人了，用这招吸引女性粉丝，简直太容易了，做女性用品的朋友，可以去测试！（如果你觉得此招很忽悠，那么你可以不送泰迪宝宝，换些小礼品，真心实意地送给那些加你的朋友...）  
  
 ****

**第二招：OTO 引流术（线上与线下之间的引流）**

面膜大叔的故事（线下流量引导到线上）：

一哥们在微信卖面膜，他需要大量精准女性粉丝，接下来，我们看下他是如何巧妙加粉的？  
  
他找到一个经常给写字楼送外卖的小哥，然后与他商量，你送外卖的时候，如果是女士订餐，麻烦你赠送她一张我们的面膜，并要求她扫描微信二维码加我为好友。  
  
第一天测试，送出去面膜两百多张，就有150 多人加她，而且都是精准的粉丝。测试有效后，然后他就继续复制，后来又与写字楼附近的肯德基，麦当劳，还有一些送盒饭的快餐店合作。一个月时间，他就积累了五万的粉丝。5 万多的粉丝该怎么运用呢？怎么把自己的面膜卖给这5 万的粉丝？  
  
为了增加自己的名气和信任度，他每天与粉丝们互动，通过观察把活跃的粉丝拉到一个独立的微信群里，每天交流护肤经验，不定期的送红包， 慢慢的培养感情。预热了一个月，他觉得火候差不多了，就开始向微信群里的推荐自己的面膜，第一天，他就轻松的卖出了10000 多片面膜.....

**第三招：巧用招聘网站引流术**

为什么要用招聘网站来引流？

答：招聘网站在中国具有高权重、收录快等特点。就业难、招工难如今已经上升为全国普遍关注的两大社会问题，随着信息时代的到来，招聘网站似乎又成为解决这两大难题的重要方法之一，能解决社会问题，那么政府就会一直大力支持，尽然国家支持，那么各大搜索引擎也就会积极配合，所以招聘网站上的招聘和求职信息也会很容易被搜索引擎收录，利用这一点，我们就可以做到快速引流，这里拿引流到微信做个例子，具体步骤如下：  
  
 第一步-去招聘网站、分类网站，比如智联招聘、58 同城发布招聘信息，自己编一条待遇优厚的工作岗位出来（所发的招聘信息一定是能够吸引目标客户的信息），然后留下电话号、微信号，如果能留微信号的话直接留微信号，如果不能留微信号的话，直接留个手机号（注意：为了避免电话的繁多，招聘信息中注明你平时工作忙，此号码只收短信，如果你没回复，就是说已经招满了）。  
 第二步-等他求职者发短信的时候，你就把他们的电话号码存到通讯录，如果你想做微信营销，就再通过微信来加这些手机号为微信好友。

**第四招：明星流量拦截术**  
各类选秀唱歌的节目收视率都很火爆，其实呢，这里面有个很好的引流方法，不知道你有没有发现，是不是有很多学员都会因为这些节目的播放而名气大增.其中有一个最直观的表现是不是：他们的微博粉丝数、qq空间粉丝数、微信粉丝数等都会大量增长？  
  
通过上面的问题，你懂了吗？我要让你做的是通过搜索引擎去拦截他们粉丝，通过百度、通过腾讯qq搜索、通过微博搜索等等方式去拦截他们的粉丝，让他们的粉丝把你当成他们喜欢的学员，具体怎么操作呢？  
 1-搜集名单：每期节目播放前，在互联网上都会有大量吐槽，学员的名子会提前被曝光，你要的就是要搜集这些名单。  
 2-快速注册：用这些学员的名子去注册，比如用他们的名子注册微信、qq、微博、人人网  
 3-快速导流：等粉丝数足够了，就可以把这些粉丝导到你想要导的地方去了。  
**第五招：超级QQ权限引流术**  
这一招专为做微信营销的朋友而设计的，具体步骤如下：第一步-先确定你要加什么特征的人，然后加相关且质量高（广告少、交流活跃）的qq群，通过多个qq号加大量相关qq群，然后每天加qq群内的成员为qq好友。第二步-再把其中一个qq花15元钱开通超级会员，超级会员会有克隆qq好友的功能，把其他qq号的好友克隆合并到这个开通会员的qq号，克隆完成后，再把它绑定自己需要推广的微信号，通过微信加里面已经开通微信号的qq好友为微信好友。

****

好了下面是135种日常的加人方法，这些是我花了两天时间一点点整理出来的，可能有的亲会说这些我都看过了，百度有的是，但是亲你看过有135种放一起的么？我之前在宝贝详情也说过了这是我整理的，当然也包括百度，咱先不说百度能不能找到135种，即使能找齐您起码需要花半天的时间，花了几块钱省您半天的时间难道不合算吗？还有好评后赠送的100个视频教程（ 微信营销初级操作 微商如何入门 如何通过微信卖桂花鸭月入50万  微信营销实战录音 公众号建立推广教程 以及2015第一届万人YY营销培训录音。微信营销大咖有大熊，管鹏，方雨，KK，背影哥 等等）这些教程随便哪个拿出来最便宜也要一块钱吧？加赠微信对话生成器，朋友圈截图生成器，一千个微信群资源。 [http://a4.qpic.cn/psb?/0a9b6962-e4c3-4c72-a3cc-06091cbb0352/mzaFjSuTDjGRNq*8jNNKRG6uSzM1hE0*KbOvLIUCOx8!/b/dAcAAAAAAAAA&ek=1&kp=1&pt=0&bo=aQASAAAAAAAFAFg!&su=2117328209&sce=0-12-12&rf=2-9](http://user.qzone.qq.com/530878795/blog/1426812893)

**第一种就是生活中“附近的人”**  
记得有一位女孩子是卖水果的，她仅仅通过“附近的人”就做到一个月赚1万元的收入。她是怎么做的呢?在她家附近有好几个比较大型的小区，于是，她打印了很多二维码广告，贴在小区门口或塞在小区业主门缝里，二维码下面有一句话“微信扫一扫，加好友，买水果送货上门，再送苹果一个”。  
   
看到的人很好奇，又心想，反正就是关注一下而已，还能送一个苹果，于是有些人就掏出手机扫描二维码，并加她为好友，这其中大部分的人都会形成购买，对不?  
   
水果是天然的重复消费品，基本每家都有需求，吃完又要买，在哪都是买，在她微信上买，不仅可以送货上门，还可以送一个苹果，何乐而不为呢?就这样，她加到的客户都很精准?并且，她离客户很近，同时提供送货上门服务，如果客户对产品不满意，随时可以不要，信任度很容易建立起来。她很快积累了一批老客户，如果她有一定的营销基础，完全可以很长时间锁定一部分人消费，对不?

**第二种 就是找人加**  
**策略一：**

58同城里面有很多真正转让二手闲置品的主妇，你可以选择【母婴玩具】或者【婴儿床/车/玩具】这样的分类，出售这些物品的一般都是一些年轻妈妈，而且这些手机号基本都开通了微信，你可以去收集上万个号码慢慢的去加她们。这些资源都是免费，关键看你是否去执行。  
PS：加人的时候千万不要“我是XXX”就完事啦，可以先翻翻她的朋友圈，如果发现她经常在朋友圈晒宝宝照片，可以发个“宝贝好可爱”之类的，这方面大家可自由发挥!  
除了58同城，还有百姓网，赶集网，这些数据收集起来绝对够用了!方法和思路对了，一切都变得很简单，很容易操作，也能很快见到效果。  
**策略二：**  
很多合租的朋友会遇到租友退租，你可以去寻找一些租房的网站如搜房、焦点房产什么的，发布求租信息，如求合租限女生，但是留言千万不要留你的手机号，要不然你得被烦死，你可以留微信号，说我上班不方便接电话，有好的房源可以发图片在微信上，当然你的微信号要关闭好友验证哈…  
   
策略二和策略一的方法属于两种思维方式，省事，可惜没有方法一精准，为方便对比，整理在一起，小伙伴们自行领会哈…

你去百度上找做保险的人 卖房子的人 租房子的人 就是类似销售的那些人吧 把他们也可以当做自己的客户 他们也是白领需要面膜 也是一群能消费的起的群体 一天你怎么也能找几百个吧 然后你导入到你的手机里 你的手机微信会显示的 然后你就添加 这些人几乎80%以上都会同意，因为他在网上发信息就是为了让别人找到他 他还会认为你是客户呢 就会同意的 给大家一个关键词 天津车险

**第三种微商推广文案**“教微商怎么快速加粉，两小时400好友，100%免费大放送”。请加微信号XXXX获取方法，看得是热血沸腾。大家都是朋友就去问了一下，这么牛2小时400好友，怎么做到的?别人问就跟他说，你看现在大家看了这条文案不是正在添加吗?马上就破400了!

**第四**如果你本身就有店铺 那就更好办了  来你店里的人你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 然后加他们的微信 就是不买你的衣服 过几天也会买你的化妆品！

现在好多做实体的老板 不知道做微信到底有什么用！实体店的老板们，微信最大的好处是吧进店的看一眼的客户和呆几分钟的客户就走的陌生客户 不管是成交的还是没有成交的 只要你加了他微信，不管这个客户是国内还是国外还是南极，你都能在微信上面做生意，这样的话你可以吧平时陌生客户的流失量控制在3%以内甚至能锁住所有 客户！   
  
可以给大家举个例子  下面的这个实体老板看他是怎么利用微信营销锁住他的实体店的客户的啊。假如一个服装店的老板，每天进他店的散客有100多人 那一个月下来也3000多人了！数字比较可观的 这些客户都是进来看几眼就走的陌生客户，这些陌生客户可能走了以后不知道什么时候再见面也或者这辈子也见不到了！因为你没有 满足他们，没有满足这类客户的需求对不对？所以呢 这个服装店的老板很聪明 听完微信营销科以后呢，用**送矿泉水**的方式，因为天气比较热嘛。就把这部分客户的微信留下来了 并且都加了他的微信就这样他的微信好友的数量明显增加，一个月下来微信好友就3000多人，这丹丹只是实体店一个月的积累 还算他别的途径的微信好友！比如店里有什么促销活动 上什么新的款式的衣服啊 他都要自己拍图片发到自己朋友圈里，而他发一条朋友圈 就有3000多人看到 他发一条朋友圈就是他店里一个月的人流量，通过这种方式直接从3000多的利润上升到6万的利润，这就是现实生活中的营销 化妆品店同样如此

**第五** 大家可以印一些宣传的单子上面那有自己的微信号，然后可以和当地的快递商量一下比如说你们经常的送货和收货帮你发一下  实在不行的话 那开始送他一些不是太贵的产品送给他们的女朋友老婆用用和他们打好关系，让他们帮你发一些宣传单？因为快递每天收货送货呢，每天会接触不同的人群这些人那是非常非常喜欢购物的 ，你可以让快递给他们送货的时候顺便拿给客户一张你的名片，让他们加你的微信号，这样那你就可以清楚的加到了这部分人。这种方法也适合地区代理试的 这个片区就是你的市场 ！跟快递搞好关系这个市场很庞大的！ 我们纤姿颜小金花代理就可以这么做 零售量肯定能上去 再加上网上的零售 卖点货还难吗？

第六种：捕捉百度知道上潜在客户。（每月更新，建议加微信wxm355方便随时查看）

微商的产品有很多，例如：考试资料、手机、衣服等，而在百度知道上，每天都会有大量的行业问题出现，例如“2013年有什么好看的女装？”，这样的问题提出者应对办法：全天候关注相关行业问题，并且争取做问题的第一个回复者，以建议的形式给予回复，顺便捎带做出广告。百度知道上是不允许直接广告的，广告必须要做的有艺术性，您要想了解最新的广告形式，包括如何把广告合理的添加到回复中去，只需要关注同行的广告即可。  
 百度知道上，是潜在客户最密集的平台，做好百度必须要做到2点：用心的去回复别人的问题；广告隐藏以及推荐的非常巧妙。把简单的招式练的炉火纯青就是绝招，大多数人都做不了百度知道，一方面觉得太烦琐，另外一方面就是没有研究透合理的广告技巧，回复了广告就被删除了。如果让我推荐的话，我认为百度知道对于新人而言，是最有效的推广手段，只要你用心的去研究这个市场，我觉得一个月从百度知道上赚到几千元，还是易如反掌的。

第七种：就是就是女人们都爱逛街 逛街的时候 去哪个衣服店里 买包的地方啊 跟导购要个电话加个微信 跟她说加你个微信 店里有什么新品拍照片给我就行！

第八种 就是各大网站上发信息 这个方法我在这里不多讲 因为比较复杂 一句两句也说不清楚 这种方法适合类似面膜的这种产品 适合长期做的产品。

第九种这个方法好  去陌陌吧里面发布话题，随便加入一个陌陌吧 美容里面就不用了，美容里面都是同行，你可以加一些交友吧什么的 发布一些话题，互动的话，会有很多不是微商的加你的，这个方法很有效。

第十种就是 去各大网站 什么58同城啊 赶集网啊 安居客啊 招聘网站 给这些经纪人留言说我想租房子 买房子 等等的信息 但是留言千万不要留你的手机号，要不然你得被它们烦死 你可以留微信号 说我上班不方便接电话 有好的房源可以发图片在微信上 这样话一天弄好了 三四百人加你应该没问题。

第十一种 就是你们可以自己印点你的微信二维码的不干胶，把你的产品上都贴上你的二维码 没准那个客户送别人用的时候 扫一扫 顺其自然就是你的客户了。

第十二种 手机上可以下载一个妈妈圈软件  电脑 版的也有  去一个人气最旺的论坛打广告 一定要在妈妈圈人气最高的时候发这个贴，在这个时间段一定要吧你的贴顶到几百条以上，就会有很多人看到 但是你发的这条信息具有吸引力  可以做活动 说顶到100条的时候免费赠送价值多少钱的面膜 或者是顶到200条的时候送什么礼物！ 如果有咨询你的人 一定先加微信号 人然后再回复 。

十三种 就是你利用qq群 你在同一妈妈群里加入你的qq号 不是一个qq号 只是两个到4个这样 进去以后 你这4个qq号就可以在里面说话 关于护肤的知识什么的  你的这几个qq争取吧整个群的气氛都搞起来 气氛起来以后 你的一个qq好，留下微信号就果断退出 让群里的美女的去加你。

第十四种  就是自己建一个群，在表情符号里面有丢筛子的方法 丢筛子送礼品，这样你的这个群里的好友会邀请他的朋友来参加 这样你就可以加到她朋友的朋友 这种方法比你直接送试用品要好的多。

第十五   借用名人

　　大家都知道名人的威力是最大的，有的时候他们帮你推荐一下，可能比你忙碌一个月的效果还要好。所以我们要想办法让这些名人帮我们宣传，那么怎么样才能让他帮我们做宣传呢?你可以专门选写一些这些人的事迹，总之在文章里面尽量多写一些他的好，他如何神威之类的。还有就是记得在文章里面写下的你微信。写完之后投稿到各大网站。然后我们就想办法加他为好友，还要分享到他的朋友圈里面。人都是好面子的，当他看见你这样写他的时候，他是非常有可能把你的文章推荐到自己的圈子和他的博客里面的。如果要是他帮你推荐的话，那你就发达了。我们尽量找一些做博客方面的名人，因为他们都有发博客的习惯。名人推荐和自己推荐的效果是不同的，说不定你也变得有名了。反正多写几个，这个不行就再找别人。

第十六种利用媒体

　　大家都知道通过各大媒体帮我们传播的话，效果是非常好的。我之前在其他站长网发布了几篇文章给我带来了1000多个高质量的粉丝。当然这些文章都是比较高质量的文章，很多朋友看见我分享的方法不错，自然就会加我微信关注我了。这些粉丝的质量是最高的，他们是仰慕你而来的。所以大家不妨也写一点文章之类的去其他网站发布，发布要选好的平台，反正最多人去的地方你就去准没有错。而且在文章的多个地方加你的微信号，避免人家转载了改成自己的。如果你把微信号加在文章里面的话，一般是很少有人会删的。很多转载的基本也不会细看你文章里面有没有什么广告。如果你自己不会写的话，也可以到国外的网站找一些比较出色的文章来投稿的。只要你的文章好，一般人家都是会帮你发布的。但是千万不要找随处可见，百度已经收烂的文章。

第十七种利用诱惑

　　比如我们可以找一些好的资源，发布到一些网站上面。然后写上：xxx软件，不知道大家是否需要，如果需要的可以加我微信!加上几张软件的截图之类的，发布出去。或者先分享一部分出来，需要更多的可以加你微信什么的。我还有xxx什么的。如果你能找到一些不错的话，这个效果是非常好的。其实这些资源网上应该不难找的。你可以根据你的行业去找一些有用的软件之类的。

第十八种你在查找qq好友的时候 在查找功能里面 有设置 就是男女可以设置 地区可以设置 设置好 就可以直接加好了  加完导入到你的微信中， 加人别人不通过。你发请求时，可以说:你好，朋友介绍的，通过一下吧。遇到就是缘份！没有别的意思！有的人通过后会问，哪个朋友介绍的呀，你可以随便说一个人名，她说不认识，你说真不好意思那可能搞错了，不过没关系，遇上就是缘份！或者说，不记得哪个朋友了，因为顾客比较多，平时大家介绍的一些朋友都是记在本子上，没事的时候就加加人，还望您不要介意！

第十九种你自己建几个微信群，然后把微信群里的二维码放到qq群里去吸收 就是说只要你吧二维码放到群里 就会有很多人进来 这时候你如果有4个群了 每个群如果500人的话 你就2000人 你也可以跟别人换群 换完群加群里的人，不出几天你的好友就会达到5000人 但是这种方法 数量是有了 但是质量不高 你需要培养沟通交流！不愿意自己加群 你们也可以去百度上搜微信群 然后扫描进去

第二十种宝宝树 妈妈帮等等的这些妈妈论坛里面发布一些妈妈们比较信任的话题，比如饮食，医疗方面都是他们最关注的一些问题那我们可以发部一些经验和支持，发布出去，可以自己顶自己的帖子或者是找一些朋友顶贴或者你们团队的人多一起商量着弄  把帖子顶上去 把别人带进来，通过这种方式跟别人建立信任感，建立信任感以后下一步再去谈产品，效果相对而言就会好一点如果我们要招一些学生 兼职的，跟学生打交道的话 就多谈论一些跟兼职相关的一些话题。

第二十一种

我给大家说一个方法 就是有的qq群 是专门换电话号码资源的 你们在网上找到多点 然后给他们换资源 他们一般换资源都要换一两万个电话号码  在不行 你可以跟快递公司说好 卖几十万个  还有就是 联通 移动公司的  淘宝卖家也有很多资源

第二十二种 就是无中生有的方法 第一种就是买一些自动搜索到电话号码的软件 第二种就是不花钱的操作 就是建立一个excsl表，大家都知道啊 每个手机号码他前面的几位数字在某一个地区是相同的 我们手机有130到139的 180 181啊 那怎么操作呢 就是把电话号码的前七位设置成相同的 后面的四位数字我们就从0到9依次去排列 然后用表格去 复制粘贴  啊 一次性给他生成个几万个。

第二十三种  利用一款软件 叫互动吧 手机上可以下载，如果你要是搞个什么促销活动 都可以利用这款软件帮你完成 客户看到以后如果想买你的产品 地址电话名字都会给你  有不懂的课下问我也行 例如就是送别人东西也不用轻而易举的送 要有条件的送 说转发一条朋友圈 截图给你 然后就免费送一贴试用装价值多少的 直接送的话 就是送一个死一个 不信你们可以试一试啊。

第二十四种 就是你加qq群 比如妈妈群 美容群 护肤群 加完群 加群里的女人，因为咱们的微信号跟qq空间和腾讯微博连接呢  只要你发布一条微信广告 就可以同步到空间里面 一个qq号可以最多能加2000人 如果买会员的情况下   每天都要关注一下你的qq空间会有好的人问的！！

第二十五种 就是把你朋友的qq好友或者你亲戚的亲戚好友 转移到自己的微信上  就是用你朋友的qq号绑定你的微信号，他的好友就都是你的了 同理你也可以在你朋友或者亲戚的手机上登陆你的微信号 也会把他们手机上的好友吸到你这里来！当然前提要跟人家沟通好。

第二十六种  可以自己去百度上搜免费发短信息的软件，也可以去淘宝上花个几元钱买一个也行，然后把你搜集到的电话号码导入到软件中 进行发送 比如你有活动了，或者促销了 你都可以发送给他们。

第二十七种qq群微信推广法[（赠品点此查看）](http://user.qzone.qq.com/530878795/blog/1426812893)

用十个qq，一定要太阳号，每个qq每天不停的去加群，一个QQ一天只能加20个群，有人要问了加什么类型的群呢？针对上面的素材我们加全国各地的妈妈丶孕妇群丶美容护肤类的丶减肥瘦身类的丶丰胸美白类的，总之只要女性关注的群你都要加进去，加进去的目的不是为了发广告，举个例子，比如我加的时妈妈群，那么我可以发，各位姐妹今天关注了一个微信公众号，里面有篇文章写的是宝宝健康饮食你不得不学的秘密。这样顺利的把你的公众号植入到群里了，然后大家也得到了真实的内容分享，你说群主会踢你嘛，大家也不会嫌你发广告扰民，一定要有技巧的投广告。

[第二十八种 搜索引擎网站推广法](http://user.qzone.qq.com/840846627/blog/1423412829)

这个方法可能对于 一些新人不太适用，但是我还是要写出来，因为这种方法能很快的占据百度首页位置。选择与你产品有针对性的关键词，例如我是做生面膜的，那我就以面膜丶护肤品丶化妆品类目展开关键词定位，去制定1000个与我行业相关的关键词，每一个词生成一个独立营销页面，然后利用技术做交叉连接，快速提高权重，这 样下来半个月只要一搜我设定的关键词首页一定有我的网站，这些关键词的百度指数都是很高的，效果就不用我再说了。

第二十九种软文推广法

写文章，或者引用好文章，里面巧妙地加入自己的微信号和二维码，然后发布到自己的微信公众平台和各大与产品相关论坛和贴吧。文章标题是关键一定要达到消费者主动转发的效果。

第三十种博客网站推广法 更多免费教学详情关注微信号wxm355

软文要有发表的地方。一个是发到论坛，文章站，（雨辰）一个是发到博客里。发到博客里有个好处是这些第三方博客权重高，容易被百度收录，排名靠前。

第三十一种媒体推广法

找新闻点让传统的媒体，报纸丶电视丶广播等等报道。

第三十二种手机APP推广法

相信很多人都没有太深入的去研究手机APP推广方法，推荐给大家几个给力的APP大家可以尝试进去做营销推广丶陌陌丶唱吧丶快乐辣妈丶各类新闻APP。

第三十三种网摘新闻源推广法。

提交优质网页丶图片丶帖子到网摘站和聚合类网站。如果被推荐，那么你的粉丝会暴增。前提一定是要优质文章。

第三十四种论坛网站推广法。

列如收集所有的高质量 女性论坛，每个论坛注册几十个帐号，把签名设为自己的微信号。发表热门内容，自己顶自己帖子。注意换马甲，发布有争议性的标题内容。好的标题是论坛推广成 败的100%。这里说的论坛是指泛论坛，包含留言本丶论坛丶贴吧等等一切网民可能聚集的地方。

第三十五种 视频推广法

去百度视频里找到医采的湖南卫视宣传视频资料下载下来，然后利用软件把自己的微信号丶QQ号植入到视频屏幕下方，然后设置不同的关键词标题去各大视频网站上传这些带有你微信号的视频，一个关键字就是一个标题上传一个视频。这样区分开你有1000个关键字，就要上传1000个视频，当用户搜索你设置的某个关键字的时候你的视频排名就会靠前，别人就会看到你的微信号过来关注你。

第三十六种 昵称推广法。无论是QQ丶微信丶还是论坛ID等，你做某某品牌我就建议大家把名字改成品牌名+真实姓名。

第三十七种邮件列表网站推广法。

就是定期或不定期的给女性消费者发送针对他们可能需求的资料。

第三十八种口碑网站推广法。

好好做内容，让网民自己主动传播你的内容源。

第三十九种限制内容下载推广法

之前不是让大家把准备好的素材加密吗，这里就用上了，你想要得到这些内容也可以，转发我的微信公众号内容，并关注我微信小号来索取下载密码。这个方法既让他免费帮你传播了又获得了关注，一箭双雕。

第四十种微信推荐推广法。

去找些自媒体营销账号，他们都有免费推荐，每天在朋友圈大量推荐卖货的号，可以利用资源互换的方式让他免费帮你推广一次，同时你也要帮人家推广。

第四十一种公众号互推推广法

找一些和你相同目标客户群体的微信公众号，粉丝数相当的去形成互推。

第四十二种电驴哇嘎资源网站推广法。

可以在 音视频文件里放入自己的网站，特别是在一些需要证书才能收看的视频文件里，甚至可以弹出网站。使用这种方法，借助最新的电影上映时机，发布一个视频文件，就能搞到几十万的ip，效果绝对一流。前提是要有一个引导营销单页面，可以到淘宝丶猪八戒花点小钱找人设计一个。

第四十三种图片打水印推广法。

通过微博丶百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去。

[第四十四种视频源flash推广法](http://user.qzone.qq.com/840846627/2)

如今的视频网站，都提供外部的访问接口。在别的网站丶日志引用这些视频的同时，直接宣传了网站，扩大了网站的影响力。

第四十五种提交到公众平台聚合网站推广法

提交到一些公众号导航平台，以此来增加自己的微信曝光度，具体哪些网站我就不说了，免得有人说我做软广

第四十六种交换友情互推法

找些高质量账号，长期形成友情互推，你发布文章后底部推荐他，他也一样发布文章底部带上你的微信号。

第四十七种微信推广同盟推广法单打独斗出不了英雄好汉，一个人的精力时间和聪明才智毕竟太小，因此，要懂得借用外力。几个做微信营销联合在一起，达成宣传共识。在宣传自己平台的时候，顺便也捎带上别的平台。用同样的劳动，得到更多的收获

第四十八种免费资源推广法

给其他人提供免费的服务，比如上面准备的素材丶微信营销资料等等。要让自己提供的内容，成为其他人必不可缺的营销素材。时间久了，关注你的人自然有了。而且都是高质量代理商。

第四十九种微信群推广法。

主动找别人去互换群，每天坚持与别人互换10个群，久而久之你就有了一个庞大的群营销数据资源。

第五十种发布任务网站推广法。

在威客网站发布任务，不仅能够吸引接受任务的人，而且能够吸引一大批旁观者。要充分利用这种一对多的传播优势。

第五十一种印发宣传单线下宣传微信推广法

。既可以自己印发，也可以和其他传统企业合作，使用它们的现有渠道。比如和超市合作，在购物小票上印制自己微信二维码。可以拿网站上的资源和超市交换互推。

第五十二种鼓励访客宣传微信推广法。

至于如何打动网民口碑宣传，则要根据网站内容，灵活安排了。一般新奇有趣互动性的内容效果教好。比如测试类啊丶评比类啊丶节日祝福类啊丶搞怪类啊等等的内容容易被强烈传播。可以考虑自己的公众号如何发掘这方面的素材。

第五十三中名片网站推广法。

在名片上，产品包装丶官网，一切自己能掌控的资源，印上二维码。

第五十四种在电子邮件落款里加入微信号推广法。

在电子邮箱的设置里，设置一下。以后写信就会自动加上，自己就省事不少。

第五十五种网上竞赛推广法。

比如产品试用评比丶效果评比等等各种资格赛的评比。

第五十六种搞活动微信推广法。

各种线下活动，各种聚会等。

第五十七种广场效应微信推广法。

在身上衣服上画上二维码，去人多的地方引人瞩目。最好是在记者出没的地方，容易产生新闻效应。因为记者整天没事干，最喜欢这类八卦事情找新闻源。

第五十八种

贺卡微信推广法。老客户维护送贺卡的时候，就顺便推广了你的网站。

第五十九种微营销线下聚会推广法。

多参加同城或者高质量的免费微营销活动，探讨推广方法。说不定什么时候就有意外惊喜。在和别人的经验交流中也往往会有灵感的火花跳跃。不要吝啬你自己的经验，在告诉别人的时候，也是对自己经验的一次系统化丶条理化丶理性化提纯。

第六十种微信号推广法。

设定微信号的时候一定要注意简短易记。

第六十一种分类信息网站推广法

去各类分类信息站发布微信公众号信息。

第六十二种聊天室网站推广法。在各种女性聊天室推广。

第六十三种卖公众号推广法。

就说我现在的公众号有10万精准女粉，现低价出售，贴到各大交易平台，这样大家都过来看。

第六十四种人工扛牌子宣传。

穿个有公司独特印记有二维码的T恤，找个美女，性感的美女，去人流量大的地方去让大家扫。

第六十五种、利用上厕所、吃饭、坐车的碎片时间，点击“发现”→“附近的人”加为微信好友，去逛商场，去哪里旅游或者是去吃饭 都打开微信里面的搜索附近的人！去人流大的地方进行加附近的人！效果不错 特别是类似大市场这样的地方

第六十六种、也是利用碎片时间，点击“发现”→“摇一摇”加陌生人为微信好友；每当吃饭聚会集体活动时，号召大家一起玩“摇一摇”的游戏

第六十七种、高质量的、有创意的带有你微信号或二维码的图片或软文单独发给你的好友帮忙助推他（她）的微信圈求关注；

第六十八种、碎片时间里组织些回复性强的软文扔漂流瓶；

第六十九种、在百度吧、邮件、论坛、网站等签名处、发帖的结尾处附上你的微信号或二维码；

第七十种、同时注册一个公众平台，发一些高质量、转发性强的软文，结尾处附上你的微信号或二维码，进行助推；

第七十一种、微信微博大号帮转助推；

第七十二种、发布威客任务，例如猪八戒网等；

第七十三种、事件营销，比如我做过的一个“谁是猜拳王”的活动，在晚上11点之后有很多的年轻人在床上是睡不着觉喜欢玩手机的，我准备了一些有意思的小礼品，发布“谁是猜拳王”的软文和海报活动，让微信好友转发，然后关注我并和我玩微信里的猜拳，赢过我就送小礼品，还有一些其他的事件营销，抱歉都是我的原创，就不一一分享了。

第七十四种、第三方的一些微信聚平台；比如微信搜 微圈  聚微信 微信啦 找公号

第七十五种、搞一些微信互推、微信好友互换的活动；

第七十六种、像靠谱的网站投稿，采用之后必然增加你的粉丝。

第七十七种、 淘宝购物时，评价追加留下自己的微信号，会有很多女的加你。

第七十八种、每天发展五个新顾客，每天和5个朋友坦诚沟通，每天给代理打个电话。每天坚持，不要三天打鱼，两天晒网。

第七十九种、没有十全十美的产品，任何一个产品都不可能让百分之百的人满意，一定要做好售后服务工作 我们销售的不仅仅是产品更是我们的售后服务和我们的专业知识，这样我们才能会当凌绝顶，秒杀一切的其他品牌。记住做售后服务能极大的增强我们的顾客对我们的忠诚度以及很容易可以产生二次购买，感情加深，我们一定要做到专业。

第八十种、捆绑销售，买多少面膜送一个微电影。

第八十一种、点点分享不经意影响法，每天随时随地影响别人成为你的潜在顾客或经销商。例：在重要客户面前和代理打电话，炫富，彪高声音，说目前只有这点货，你卖出这几箱后应该有XX万的收入。虽然目前断货影响了你的销售，但是你这个月xx万应该没问题吧。当别人憋不住问你时，即使你心里乐开花，你也一定要淡定的微微一笑，奥，我是做什么什么的。

第八十一种、微信达人认证，俗称加V。加V方法一方面通过自己PS，photoshop，可牛，推荐美图秀秀批量处理，可以一次性几百个加。 每一位年轻的群体都对新鲜事物比较感兴趣，加V不能盲目加。要选择好精准人群来加，头像时尚的年轻男女是我们优先选择的加V对象。要把加V方法发挥到极致化，有以下几种方法：   
（1），选择好帅哥美女，加好V之后，发送一段话。让其在其的朋友圈转发注： 然后要和对方聊天交流，例：刚才细看了下你头像，是个美女（帅哥）啊，我觉得如果你参加我们最美顾客评选的话肯定能选上，奖项是。。。。，诱惑大一点。这个谈资就来了。或者夸他皮肤好，用什么护肤品的，只要来加V的尽量把他往护肤保养的话题上聊，侧面的推出我们的产品。 （2），人脉资源比较广的人群，帮其加好V之后要求其拉你到他的微信群，一般像人脉资源好的人群手头都有很多微信群。当你进了他们的群之后，你就让自己成为群里的红人，这个时候整个群的人都会来加你。模式都可以复制。利：精准客户与代理比较多 ，弊：比较费时。

第八十二、红包群加人法 通过在你的朋友圈发一条微信，想要进红包群的可以加xxx。。当群建好之后拉人，选择你微信里面平时不大联系或者是做其他产品的微商进群，然后在群里公告，群人数达100人后开始发红包。这个时候已经在群里的朋友就会拉他们的好友进群了。然后群人数满100之后，就继续发公告：各位只要是我好友，转发我的名片截图给我，就可以得到定向红包。这个时候群里不是好友的人就全部来加你了。而且还帮你转发了名片在他们的朋友圈，就有源源不断的人来加你了。模式都可以复制。 利：精准客户与代理比较多 弊：花点小钱，哈哈，红包金额都不用太大，群发红包10元发50份，或者定向红包一人几毛几分都可以。参加的人大部分都只是图个好玩，不是真的为了钱而来。也可以不花钱进别人的红包群加人。关于红包群加人方法。 有些人等不及，等不到100就退了。那可以只要有30以上的人，就可以先发点小红包，然后把自己的截图和介绍发里面，让他们发朋友圈后截图给我，给他定向红包。只要来一批新人，就必须发一次。而且里面要弄几个自己的人搞搞气氛，最好弄一个朋友专门帮你发名片。我们主要的目的是让他们截图到朋友圈。所以一定要提：截图有定向红包。所以建议群名片就叫（截图转发有定向红包）

第八十三种  微信朋友圈推荐好友 例：推荐好友某某某。。。。。 把自己写的牛逼一点，然后让朋友转发，如果是优质的朋友帮你转发，这个好友数量也是源源不断来的 记住；加完V之后给那个找你加V的人发条微信：终于办好了，赶快换上头像，看效果吧！记得帮忙发下朋友圈。 如果您帮我发朋友圈的话用下面这个信息就好，谢谢哦 微信转发一条：终于认证成功了，感谢xxx帮忙加V，你们看我的加V头像是不是很漂亮啊，多么高大上啊，如需微信加V的朋友，可以加微信：XXXXXXX。免费的哦！?

第八十四种 高薪招聘加人法：在自己的微信朋友圈发表一个招聘启事，大概意思如下，由于最近我的微信营销生意越做越大，基本忙的连吃饭的时间都没有了，现在真正招聘3位助理，待遇如下，月薪5000元起+每月业绩分红，在家SOHO工作即可，不用来我的城市，学历不限，要求精通微信。热爱自由的工作状态，每天拿出8个小时帮助我工作即可，工作性质就是盯着手机微信看订单即可。希望万能的微信好友一定帮我转发到你的微信圈，如果你能帮我推荐合适的人我一定感谢你10盒面膜。内容大概就是这样，详细的大家可以自由发挥。记住最有一句话“希望万能的微信好友一定帮我转发到你的微信圈，如果你能帮我推荐合适的人我一定感谢你10盒面膜”这句话非常的关键，将会决定你的微信好友是否帮你转发。然后记住，这条信息有两个作用，第一个，你的朋友会被你击倒的，刚才我一个学生发了这条微信不到十分钟接到三个电话，纷纷问，哥们，现在干什么混的这么大。。。第二个：很多你的朋友会帮你转发，很多屌丝都有虚荣心，帮你转发到自己的群里面显示自己也认识这么土豪的朋友，就比如前段时间我的朋友圈很多装逼的朋友发一条微信：“一个朋友转让一个手机号139XXX99999”或者“朋友最近的一辆路虎需要转让”发这种就是为了装逼，显示自己认识的朋友是土豪。然后各位记住，高潮即将到来，将会有无数的人来问你如何才能成为你的助理，需要什么条件，你的回答如下，做我的助理需要了解微信营销的大概意思，某天我会给问大家讲述微信营销，你进来听听，看看你适合不，如果能适合你就可以成为我的助理。各位，当这个妹子用心听完课程之后打死都不会给你做助理的，绝对会弱弱的问你，亲姐，能不能带我一起玩微信营销啊。。。。。。

第八十六种、分享法：我们小区5家美发店全部是我的经销商 美发店一个月赚1万多 卖面膜那些老板一个月都三四万，还有一家美发店那个老板不会用微信我也利用起来了 给你们讲一下是怎么做的，就是那个老板不会用微信 我就教他一招 每个来理发的顾客是不是都会和老板聊天对不 边做头发边聊天然后他就问人家 唉 你知道微信营销不我们小区有个做微信营销的一个月通过微信赚几百万 让后那个顾客就缠着要我的微信号他说 我不能给你微信 我得问问人家可以不可以加才行 欲擒故纵 然后那个顾客就求着他一定要介绍我认识 然后你们懂的加了我的微信 我又是半推半就 。。。。我给那个老板一盒面膜提成5块钱 一个月帮他多赚好几千。。。他就每天帮我推荐人加我微信。

第八十七种、这是一种小广告模式了（不环保，不建议用）把自己的二维码贴公告厕所蹲位的门上，别人进去上厕所就看见你了，一扫就加你了，效率惊人的高！

第八十八种、复合式宣传技术，几个朋友在好友圈玩猜谜，附送二维码，你这里猜对，截图，扫二维码去你朋友那里领取奖品！相互推，有趣意！

第八十九种、环保袋子样附有二维码，微信号等宣传！

第九十种、塑造自己的知名度从而推广自己，可以社交网站，可以是网媒！

第九十一种、制作美容类视频，中间穿插自己的二维码跟微信号，方便别人添加。

第九十二种、淘宝网页下放有个美容类视频教学，你可以借助这些大网站，录制视频，点击量相当可观，中间植入自己的联系方式就好，切记，一定要画的好，画的美，不然拿基本就是砸自己的场子！

第九十三种、在贴吧社交网站里，发一些互动贴，提高自己的知名度，深藏功与名，积极做贡献，混个火的贴吧小吧主之后，拿另一个号发帖，植入自己个人信息，来个自己做运动员又做裁判员的例子！

第九十四种、软件模式！打开微信，点击设置 隐私，打开可以通过手机号收索到我，想我推荐好友，点击通讯录，清空里面所有待添加联系人（如内容过多，重新安装微信）如果没有，点击添加上传查看通讯录好友，接下来。。。 第一步、下载QQ同步助手，第二步，用自己的QQ登入 QQ同步助手 第三部、选择通讯录整理，清空通讯录 清空本地通讯录，第四部，点击附近选择-下载这个文件附件-使用其他应用打开附件-选择QQ同步新数据。

第九十五种、利用微博“粉丝通”是基于微博海量的用户，把企业信息广泛传递给粉丝和潜在粉丝的营销产品。它会根据用户属性和社交关系将信息精准的投放给目标人群，同时微博“粉丝通”也具有普通微博的全部功能，如转发、评论、收藏、赞等。

第九十六种、微博获取粉丝 （再植入微信，由于现在微博封杀微信）信息想让人关注你，你必须让对方知道你的存在，这里推荐一个比较有效的方法，每天批量关注用户，你关注他后，他会看得到，基本上30%的人会反过来关注你。按新浪微博每天800关注上限来看，一天能增加100~200的粉丝。时间多的话，你可以多申请10个左右的小号来关注，这样一天能多一两千粉丝。 

第九十七种、随着你我微博粉丝变多，. 随着你粉丝越来越多，你发布的微博也能被更多人看到，这里你可以找一些粉丝数差不多的人互转，互相推广。前面说的多建几个帐号，这时候能派上用场了，一起转发你含有淘宝客信息的微博，尽一切可能让你的微博被更多人看到！

第九十八种、批量关注用户时，对用户的选择也是有讲究的，你是情感类微博，你就去关注情感类微博大号的粉丝，这些粉丝喜欢情感的内容，回粉率会更高。关注达到上限后可以对一些粉丝数少的用户取消关注，然后再重新关注其它用户。这些粉丝与互粉得来的粉丝不同，他们关注你后，基本上很少会取消关注的。 

第九十九种、微博还可以上面我说的那样，一个一个手动关注确实很累，你可以用《互粉赏金榜》或《粉丝管理大师》之类的微博应用来批量操作，在微博应用频道搜一下就有了，上面有个查看其它用户粉丝的功能，输入昵称然后批量收听就行了。 

第一百种、让人转播你的微博  粉丝有了后就是怎么把淘宝客信息给发布出去，和让更多人看到你发布的信息。 

第一百零一种、通过微博推广平台来推广 像前面我说的《互粉赏金榜》这样的微博推广平台，有空可以玩一下，这是一种通过积分让别人来关注你和转发你的微博的应用，可以通过关注、转发、邀请好友等方式获取积分，每天也能带来50~200左右的粉丝，看大家的时间了，时间多就能多获得一些积分，就能得到更多粉丝。

第一百零二种、微信互推微信最快涨粉丝的方法，以大号带小号，以奇号带企号！粉丝上千后，组队互推…..最强的涨粉丝的技巧。

第一百零三种、加入微信互动类平台，有很多好，把你的微信提交上去，增加曝光率！

第一百零四种、利用产品官方微博的原有受众基数，更新微博头像增加头图二维码推广，并发布了全新的关于微信公众号推广的新段子，通过微博大号带动，为微信号带来了第一波受众。 当然前提是产品的官方网站全新改版，以二维码微信为主流视觉导向，同时开启了短线互动活动，利用赠送礼品的契机吸引受众的关注度和参与扫描量。

第一百零五种、微信成就了大多宅男的梦想，也因此出现了摇一摇这种趣味交友的模式。为了成功利用这一部分人好奇心与交友欲，我们规划了美女传播主题计划。通过摇一摇的方式将我们的好奇传递出去，三天共产生了20000摇一摇好友，转化率最高时候超过50%。一场好奇被引导了微信公众号，同时公众号留住了人心…..

第一百零六种、私人号带公号如果你私人号的朋友量有1万，把公号分享到朋友圈，粉丝日上千不是事….公共平台做大后，在利用平台推广自己跟自己的产品.具体自己体会体会吧！！

第一百零七种、需要选择主题，选择平台，设置好关键词，了解潜在客户的心理，关心的问题。如今免费的网络推广，效果不大，而且是一个每天累的要死，老板还不知道你每天坐在位子上，对着电脑在干嘛，因为老板不可能去看你每天在哪个平台发了哪些信息，这些信息有什么效果。       二、如何去判断成交是网络推广带来的？这个很难。客户在网上看到你的信息，然后去店里购买，难道还会说在网上哪个平台发的信息吗？即使是网上看到你发的信息，他也不会去说的。这样，在现在这个企业注重成交额，销售额的今天，是很难判断。所以，网络推广要确定你考核的标准是什么？

第一百零八种、利用招聘网站推广，你的客户群大致月薪是多少，你就招聘，给别人月薪3000到50000  8000以上，然后花几百块置顶！这样加你的都是一定消费能力的顾客，你还可以写要求女，可达到精准客户群99.99%！同类招聘网站看你花钱在别的招聘网站置顶后，会主动联系你，问你还需要招聘吗？他们很多会提供一个月的免费帮你打广告或者前几个月优惠多少的服务！ 让你每天坐等百分百进准客户群的收益！

第一百零九种.前线加人法：每天拿出2小时到前线去，一天增加30个潜在顾客。自己买东西的同时加微信号,慢慢地把他们培养成你自己的客户。不要主动问要不要做我代理，例：说你们家款式很好啊，我很喜欢，我很少出门可以加下你微信吗，有新款你在上面更新，我看中了可以直接快递过来。加了对方微信后等着她看你朋友圈憋不住了主动找你。说服快递公司的人成为你的客户源（潜在的代理及客户是无处不在的,到处都是商机)

第一百一十种 我们小区5家美发店全部是我的经销商 美发店一个月赚1万多 卖面膜那些老板一个月都三四万，还有一家美发店那个老板不会用微信 我也利用起来了 给你们讲一下是怎么做的，就是那个老板不会用微信 我就教他一招 每个来理发的顾客是不是都会和老板聊天对不 边做头发边聊天 然后他就问人家 唉  你知道微信营销不 我们小区有个做微信营销的一个月通过微信赚几百万 （QQ530878795编辑） 让后那个顾客就缠着要我的微信号 他说 我不能给你微信 我得问问人家可以不可以加才行 欲擒故纵  然后那个顾客就求着他 一定要介绍我认识  然后你们懂的 加了我的微信 我又是半推半就 。。。。我给那个老板一盒面膜提成5块钱 一个月帮他多赚好几千 。。。他就每天帮我推荐人加我微信.

第一百一十一种 .认证空间加人法.

1.好友动态————认证空间 里面有生活本色 气质女人 等等等等

这些模块里面的粉丝最多的都有15万多人点击进入他的认证空间  上面的网址一栏里面有他的QQ号

然后把QQ号加起来 因为他的点击率有15万多 当把他们的QQ号加起来 有针对性的去搜排名靠前的认证空间 这些认证空间就属于我们的精准粉加QQ的时候一定要写验证信息  验证信息写得棒 自然就会加你好友  多加一些访问量高的认证空间

2.加了QQ怎么做  首先加我的微信要博得他的好感 首先点击 说说 ——————我的说说 看到一个定时器 来发说说

怎么发说说 上百度问度娘  可以在百度里面搜索一些正能量的心情 搜索完毕以后打开电脑开始菜单找到记事本 把你找到的正能量的东西粘贴到记事本里面 大家可以上新浪微博里面找段子 笑话  还有脑筋急转弯的 正能量的东西发 到我的说说把你选好的说说发到里面选定时间 最好发说说配上图片当设定好指定时间 指定说说的时候 有照片选定的地方  点击照相的地方选定下载的图片 发一些养眼的图片 

第一加了他们认证空间的好友以后 每天不定时发一些慰问的话 ，亲，今天阳光明媚 祝一天心情美好。记得吃早餐 等等这样一来每天定时给他发了几天说说以后 肯定回来关注 回来看你 前提是发说说一定要@他们 当我们发了一段时间的问候的话后 他们一定会留意来和我们聊天这样一来我们就把她的吸引力抓过来了对吧多说好话 多赞美她 

这样一来他肯定会留意 留意以后就可以问他要你微信  或者她会主动加你如果加了你的微信 看了你牛逼的朋友圈 你还怕他不会来找你吗他的访问量很大 随便在她空间发一条我们的面膜的广告会有多少人问呢当你发了一到两个礼拜以后 就可以发 我做微商多久 月赚多少 谁会不想要一个天天问候他的人呢当你问候她以后 你就可以利用定时说说来打广告记得不要一发定时说说就发广告 来炫耀

还有肯定好多利用QQ在空间里面卖东西的哪些就是杂货铺的 然后就加他们，当你加了以后你就可以天天问候他问他做微商多久 赚了多少当你发完以后 哪些杂货铺的人肯定会被吸引到  每天发定时说说 6:30发一条 11:30发一条 晚上9:30发一条  6：30发早安  11:30发亲到吃午饭的时间了好好记的吃饭哦。

9:30发晚安 亲记得早点休息

**第一百一十二种.**首先自己做了一个微信二维码的牌子吗？然后比如说我的朋友他是开便利店的啊！然后他店里的哪个产品就是本身就是要打折然后我因为我跟他的关系比较好，我就跟他说我把这个二维码放在你店里到时候那有人要买那个产品的时候你就跟他说扫描一下这个微信号就可以打折然后本来原本就要打折的东西，现在变成了要扫描加我的微信才能够打折。。  
  
然后如果说你跟她的关系不是很好，那可以请他吃顿饭，那如果还不是很好呢，那你可以买一些小礼物啊像那种两块钱三块钱几毛钱一个的小礼物放在她店里跟她就拜托他说嗯让他们顾客进来扫描下就送他们一个小礼物，让这个顾客呢就和愿意其次呢也会给他店里带来更好的生意吗？  
  
因为他们会异常时时常把说这个店铺里面，只要扫一扫那个微信号就可以有小礼物送！再没啥关系你就说进你店铺一个月扫描加我微信的500人我就送你什么什么?我的方法就是有的顾客到我这里来买这个面膜比如说跟他说一百九十八她嫌贵，我会告诉她这是公司严格规定的价格我最多私底下偷偷给你打个折，但是你不要告诉别人因为被公司发现的话我是会被拉黑的所以呢我就算给他打个九折一百七十八他都会觉得来之不易，但是呢，其次最重要的我会告诉她说啊你买过去一百七十八买过去之后一你的名义介绍过来一个顾客，我就会发现你十块钱或者返现你多少钱大家那他就很愿意给我介绍新的顾客所以这样我就会不断的赚钱。。?  
  
我也会跟他说啊你，你敷面膜的时候呢，还有敷完面膜之后的感受啊和反馈你发表在你的朋友圈里面发表了之后呢，我会反现你五块钱要是你发表了之后有人冲着你的名义，我来到我这里购买，我在发现你十块钱所以你发表阿反馈到朋友圈儿再加上以你的名义介绍过来的顾客一共我就返现你十五块钱那这样呢，我的顾客他就会非常的愿意这样子做所以每个人的朋友圈都是有不同的好友的对吧？所以我就会能够啊卖掉很多，只是陌生人的这些生意啊！  
  
所以会转你收的钱和赚的比较多。很多人他都会觉得，这个面膜好贵啊我买不起，但是你要是告诉他，你买过去了之后你再介绍顾客过来后再反馈的时候，我还可以返现你那他就会想我这个面膜比如说是一百七买过来的，那我想零买过就是不用花一分钱得到这个面膜那我就不要给他不断的去介绍顾客呀！要不断的给分别介绍顾客那我这个面膜就等于白白白白得到了所以能有的小比较小气比较小心眼他就会一直会给我推荐顾客会一直在他自己的朋友圈大力宣传说这个面膜真的很好啊怎么好怎么好然后就会给我送顾客过来。

第一百一十三种.：真心对待她们，教她们赚钱才是好领导，她们赚到的同时，自己也赚到了，还会赚到人心一个团队的凝聚力特别重要，你团队够团结，再低价格也不会跑掉。精心带她，照样会跑，不懂感恩，太以利益为重。

第一百一十四种.找对代理。我们这边做淘宝的很多。求她们做推广。最好就是找那些做刷屏销售的人。

第一百一十五种..然后就是身边的老师。我发现老师这个职业很多人都很信任。特别是技术学校，职业学校的老师。这类学校老师没有压力，工资不高，很会做的。我们产品其实名气已经很大了，而且这类人本身就对护肤品比较前卫，敏感。只要让她们知道我在做这个就好了。

第一百一十六种..然后就是炫富了。哈哈。你没有做到没关系，要让别人觉得你已经做到了。自己找上门的代理是最好的，不要苦口婆心的劝人家给你做代理。相反的，简单的聊天后就晾着她。！再加一句:厂家啊，你可不可以再给力一点！

第一百一十七种.领导不需要能干，但一定要会说。毛泽东不会打仗，但他带领十大元帅打下了中国，刘备不会打，张飞赵子龙关公给他打。总的说，你自己不会零售没关系，但你得鼓动，说服，教会你的代理们去做。会跑的那种就让她去吧。太精明，太会算计的人不会是好代理。到处打听价格，拿一次货和你讨价还价一次的，不理她。直接说最近货好紧张，无所谓的样子。

第一百一十八种. 扣扣群主加人法,俗话说,擒贼先擒王,先把群主搞定,这些就不多说了…………..

. 第一百一十九种.贴吧回帖,切忌一定去找粉丝量高的贴吧,比如;微信吧.等.不要发帖发关于自己的微信号,这样容易被删,一般写上<亲,谁家找代理啊,我想找好的上家,选好的产品加我微信XX

第一百二十种.,利用唱吧 留言自己的微信号,招代理,

第一百二十一种.,利用漂流瓶发广告招代理.比如高薪,招聘法.狗狗领养法

第一百二十三种... 各大交友软件个人信息写招聘；

第一百二十四种..微博，各大人气网站做招聘信息，或者招代理；

第一百二十五种..各种贴吧发帖，对症下药，在贴吧留言跟帖

第一百二十六种.QQ空间人气最旺的网络红人推广或在空间留言。，

第一百二十七种.手机号码加人，美团网，大众点

第一百二十八种..报纸，杂志，招聘文刊，商业网站找号码

第一百二十九种.,附近人，伪装定位器。

第一百三十种.微信二维码群组，加人。

第一百三十一种有朋友是QQ群的群主，可以让他帮你推荐。

有实体的朋友可以让他帮你推荐扫二维码

第一百三十二种人海战术,自己建立一个群,把自己的裙二微码全部投向各个社交平台,利用讲课的方法把他们转化为自己的代理.

第一百三十三种群聊加人法,通过在陌生群里分享自己的微商经验,可告已经给大家了,希望大家好好利用.

首先要快速稳定的发展就是需要不断的招代理！如何进行并做好呢？

第一，就是招代理的态度！因为人的嫉妒心理都是很强的，当自己还没有成功时大部分身边的人都是在看热闹或者观望，所以一定要有坚定的信念，坚强的意志，让自己充满正能量，吴大说过的话所谓的微信营销就是要影响别人的心理，我们持续的充满正能量充满希望并且充满收获喜悦的那种分享会让亲朋好友们发疯的！当有人来询问做代理时一定不能答应，而抱着无所谓并且非常忙的态度，告诉他们最近太忙，都要赶着去广州总部开会学习聚会，最少也要他们开口两到三次再沟通代理事项，欲擒故纵的方式对待！而当自己还没有成功的时候一定要给自己自信，一定要充满正能量的感染身边的每一个人！

第一百三十四种.就是如何一点一点的挖掘朋友圈！开始操作的时候一定不要着急向身边的亲戚朋友去推荐或者兜售产品，如果朋友感兴趣就先送给他们使用，因为他们是一群最快速获得自己近况的人，在兜售之后，百分之3的人就直接屏蔽了，还有百分之30的人购买一两次后就没有动静了！剩下的百分之30的人中一半是感兴趣的，另一半是在观望的，这样就肯定会遇到瓶颈，所以要把自己的朋友打造的高大上，并且让自己身边的朋友来间接帮自己炫富，并且在自己还没有真正成功之前在朋友圈保持一点神秘感充分利用人的好奇心理，逐渐把身边的人感染.

第一百三十五种,真心对待她们，教她们赚钱才是好领导，她们赚到的同时，自己也赚到了，还会赚到人心?一个团队的凝聚力特别重要，你团队够团结，再低价格也不会跑掉。精心带她，照样会跑，不懂感恩，太以利益为重。

第一百三十六种,同行互推

我跟我同行如果互推的话商  假如他是卖另一个品牌的化妆品 比如海洋之水 他在他的朋友圈里推我的小金花面膜  我在我的朋友圈里推他的海洋之水 我发完海洋之水这条广告后 发现我的朋友圈里有几个人要买  我就问跟我互推的同行了 他说90 我感觉贵 我有问了我朋友圈里又一个有海洋之水的 他说70  那我宁愿找70的 也不找90元对不？所以互推的这种方法 只适合你是有固定品牌的 而且是价格统一的   去哪里买

 

 