**用泡妞的思想做微商，绝对能赚钱**

**微商推行的进程就像泡妞，之所以微商做得欠好？原因即是情商太低了，所谓的网购微商，本来即是网恋加网购的结合体，假如你能用泡妞的思想去做微营销，必定会所向披靡的。由于做微商靠的即是情商，而泡妞本来靠的也是情商。哈哈，会泡妞的人情商必定很高，尤其是那些交往过多个女盆友的。**

**的确如此，微商本来即是交际电商，交际即是和人打交道，与人共处。这些靠的不是你的IQ，而是你的EQ(情商)，你们认同吗?淘宝做的好的人，最拿手的肯定是研讨数据丶发掘数据，每天研讨直通车，转化率，roi等。而做微商则是每天怎么与人打交道，怎么让人爱上你，记住你，怎么与他们互动，每天朋友圈共享些啥，这些都是需求于情商的。有的人微商做的极好，有些没啥起色。我发现微商做的好，大多数情商都很高，讨人喜爱。每天混迹在各个交际圈，许多人都喜爱他，记住他，和他成了好兄弟。那么咱们要具备哪些情商呢?**

**我以为有以下几点：**

**一丶学会赏识别人**

**人人都喜爱听好话，喜爱听赞美的话，这是人的天性使然。所以，咱们要学会发现美，学会赏识别人，赞赏别人。而赞赏的成本很低，可发生的价值却很高。咱们的赞誉别人不需求一分钱，却能够让别人开心，让别人对你发生好感，赠人玫瑰，手留余香即是这个道理。比如说，你加了一个新朋友，你去逛人家的兄弟圈，看到她的一些自拍照，一些生活秀，你能够在下面评论说，好美或好美好之类的一些言语。人家看到后，通常都会回复你，你们之间又有点论题聊，间隔拉近了许多，会觉得你是一个很容易共处的人。不建议走过不留声，我以为此时应当留下你的脚印，显示你到此一游，加深对你的第一印象。**

**你在群里谈天或逛朋友圈时，都要学会赏识别人。当然不能太虚浮，切合实际，懂得用词，拿捏分寸，不要过分。对你的上家，对你的客户，对你的微友，咱们不要吝啬自己的赞许，有时一语抵千金。有些朋友说，我最怕说昧心的话。可是赞美别人怎么能是昧心的呢？每个人都有利益，只是你自己没有发现而已。有的人会写，有的人谈吐风趣幽默，有的人会弹琴，有的人会画画;有的人吃苦耐劳，有的人勤奋好学。总归你要学会赏识别人，然后去赞美对方。力的作用是相互的，你懂得赏识别人，自然别人也会去赏识你、认可你。这时，你还用愁产品卖不出去，你的朋友圈还没有互动，你还没有粉丝吗？**

**二丶善于展现自己**

**在第一个观点中，咱们说到每个人都有自个的利益，没错，你也是一样，无一例外。如何将自己最佳的一面展现出来，这个很重要。移动互联网年代是一个交际年代，咱们能够沉默做人，但要高调干事。做人，咱们要懂得谦虚，懂得尊敬;但是干事，咱们完全能够高调，酒香不怕巷子深，这个没啥。有人跟我说，她的商品卖不出去，互动也没有，是怎么回事？然后点开她朋友圈，你们猜有啥，有转发的一些心灵鸡汤文章，偶然发一些段子，然后就是不断刷商品广告。如此这样能卖出去产品吗?谁愿意和你找你呢?哪怕是你的同学、同事，看到你这样的情况都想绕道而走啦。没有含金量，没有营养，没有豪情。**

**通过朋友圈多个视角去展现自己，把自己最好的一面展现给你的朋友。这不是在做秀，只要你不说，就没有人会知道。年青不张扬，更待何时?况且你现在是靠这个吃饭和养家，你不改变自己，莫非等别人来改变你。说白了，就是你把优异的一面展现出来，让别人看到你存在的价值。**

**三丶懂得借他人之力**

**在你没有粉丝，没有人气，没有下家的情况下，你要学会懂得凭借别人，凭借比你牛逼的人，凭借比你粉丝多的人。人家为啥会帮你，这儿起到要害作用的仍是情商。大咖也是人，也是有血有肉，你让人家心里觉得“爽”了，你让人家“喜爱”你了，自然就愿意帮你。假如你做微商，能有几个粉丝多的人去帮你，帮你做背书，那么，恭喜你，你离成功不远了！当然，这些靠的即是情商。假如你彻底理解并即刻实行，那祝贺你，你肯定可以做好微商!**

**总之：首先主动寻求，然后体现自己，让对方晓得你的好，离不开你，然后搞定周围人群，这是做微商的思路，也是泡妞的思路，赶紧心动及行动起来吧！**

忙碌之中，电话铃突然响了，是一位来自远方的老朋友，要和我探讨怎么做营销，实再不知道怎么给他说，说太理论的东西太枯燥。那我就从泡妞说起吧。今天总结下，分享给大家。  
　　现在是互联网、移动互联网时代，我们必须学会这个时代的思维方式。好了，废话少说，扯淡开始。

**一、展示**

　　1、互联网时代、移动互联网时代，针对你的目标市场，选择恰当的媒体平台，也就是说，你这个目标市场的用户，他们用使用的哪个互联网工具最多，比如通讯工具，社交工具等。把你所干的活通过使用最多的互联网工具平台传播出去，搭建精美且布局合理的外观，确保内容的实用性和友好性。  
  
　　2、回忆下，你刚开始泡妞是怎么做的?  
  
　　必须确定你要泡的妞在哪里?通过什么方式吸引妞的注意?想要吸引妞的注意，肯定不能脏些些、披头散发的出现在她面前，至少也得先给自己洗把脸，打扮打扮再去见她吧。也不是让你去整容，但是可以“美容”，尽量把自己最好的一面展现出来，别荒废了你那一丝可怜的优点。除了表面的打扮之外，还要注重“实用性和友好性”，把你的技能亮出来，让对方不会感觉你只是个“花瓶”，在需要你的时候，确实还能解决一些实际性问题，而且用户体验还不错，那才有以后的继续嘛。

**二、推广**

　　1、说白了，就是把你干的活通过目标人群使用最多的互联网工具平台展示出去后，怎么让更多的目标人群知道?这就需要通过各种方式进行推广，吸引目标人群的关注。  
  
　　2、想想泡妞时，和对方接触了第一次，怎么有第二次，甚至更多次的接触，给她送东西?给她买饭?自己想。。。。。。  
  
　　3、找到你心目中女神经常去的地方，通过各种方式吸引到她的注意，关注。

**三、互动**

　　1、通过传播、推广，更多的目标用户关注你后，现在最重要的就是定期和粉丝互动，使粉丝对你干得活产生归属感、忠诚度，提高你们之间的信任;  
  
　　2、反观泡妞，不是一样嘛，需要归属感、忠诚度，还得相互信任!你总不能第一次见妞，就说做我女朋友吧，你以为你是高富帅?文艺青年?2B青年?男神?暖男?流氓?也不是天天跟她做广告说自己都牛逼，要有一些实际性的行动证明。比如平时多一些发自内心的真诚的关心，多一些互动，多一些了解，才能掌握对方需求，投其所好。这样定期的互动，才能女神对你信任感、归属感，那你就已经差不多可以宣布成功了。  
  
　　3、通过和目标用户、粉丝的互动，一是可以了解需求，需要什么?二是我能提供什么，给对方带去方便?哪些需要改进?

**四、成交**

　　1、在通过展示、推广、互动，都相互了解、信任后，还得提供快捷便利的使用环境，也就是在你那可以直接体验到相关产品，也就是线下体验，也就是现在炒得火的O2O，通过线上低成本的营销，将用户吸引到线下体验你提供的服务，完美实现线上订单转化所有步骤;  
  
　　2、泡妞呢?面也见了，聊也聊得差不多了，了解也了解了，该表白了吧，当你这样真诚的坚持下来，总一天她会被你的真诚打动。选择一个浪漫的时间、环境(提供快捷便利的使用环境、体验等服务)，做一件浪漫的事情——表白，你就顺其自然的成功了(完美实现订单转化所有步骤)。

**五、总结**

　　不管是泡妞还是干活，不能急功近利!从“搭讪→认识→普通朋友→好朋友→男女朋友”这是需要一个过程的，不是一见面丢给别人房卡，这不是耍流氓吗?(反省下你是否中枪了?)，做营销也一样，在目标用户前亮出你的闪光点打动他们，并且让他们通过一个很便捷的方式就能关注到你，然后通过各种方法让用户对你产生归属感和忠诚度，最后达成交易，而且交易流程的用户体验还非常的完美流畅，那你不就成功了吗?