

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

微薄营销的重要性

整理人: 强子

QQ: 898803387

在分享开始前我想先让大家自己想想微博营销是否有重要性, 如果有, 那您再继续往下看, 如果没有, 那您可以不看的。

微博营销的重要性: 如果您的一个微博有听众10万人, 在这样一个庞大的人数中您可以想象给您带来的流量, 这只是很表面的一些, 如果做好了, 让你做淘宝客都让你赚翻那如果是100万、1000万呢? 可想而知。有人会问说我要达到100万、1000万的听众真的是天方夜谭, 确实, 很难, 但是做微博营销需要的是耐性培养, 慢慢的把微博养大, 10万是没问题的, 接着发展几个10万更是没问题的。大家可以看看”陈冠希微博“”凤姐微博“要有实名认证的噢, 你们就知道他们微博中的广告的力量, 那种转播量等等, 还可以看看一些幽默笑话微博、冷笑话微博、全满满的广告。



现在先跟大家分享些方法:

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群: [274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

第一步：选题

大家可能会注意到我那三个微博的主题了吧。爱情主题、营销技巧与素质提高主题、名人主题。那有什么联系呢？ 且听我细细道来：

1.定位：要定位好您的客户群，不然您将来得到的人流量转化率不会高。因为我店铺卖的是藏菊茶，也就是一种降火、去毒的保健花茶，一般喝这种的比较大的应该属于商务人群或者女性人群以及一些业务精英送礼的，所以我要针对的客户群应该是一些有工作、有收入的白领人员或者女性朋友，于是，我选题的定位就定位到了这一方面，白领或者工作人员都有一颗积极向上的心态，想要改变自己的素质与及营销能力达到更好的生活水平，同时他们也是注意保健的一类人，我的营销效果前期就先预见到了，他们会主动收听我的微博，

将来来到我店铺后更会考虑我店铺的宝贝。

有人会问我为什么还养个爱情主题的微博，那是因为我的店铺未来发展不止于此，我想要做其他类目的产品，而大家可以思考下，一群对爱情充满憧憬的人，你说他们是不是一群感性而又充满理想的年轻人，正所谓中国未来的电子商务高消费者都在这样一群年轻人

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群: [274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

中,我现在能不先把他们拉过来吗,等到未来他们将是消费的主力军。

所以说一个主题需要酝酿培养好久好久,久的可能都好几年。



有人还会问你**为什么还养了个名人微博**,是的,借力的方式想必大家都懂,为什么草船借箭能以少胜多,其原因就在于借了东风,名人效应,以名人的名气来当诱饵吸引更多的粉丝,其绝对然是完完全全的活粉丝,绝对没有僵尸粉,有人会问名人都是有实名认证的,对,没错,我们确实没实名认证,但是有时候因为太过迷恋一个人会不管他是不是本人而义无反顾的去收听的,这点我很有体会,我那些粉丝一个个收听后都好惊讶的问“你真的是***吗?”“***这真的是你微博吗?”等等。你可以看我三个微博中数这个名人微博的粉丝最高,

即使将来我弄友情链接也会带来大效益。**这就是借力营销。**



所以说, **前期选题是很关键的**。选什么都要有一个长远的打算计划。选题之前还有一个要注意的是, **你这个话题要有源源不断的话题内容,可以保证到几年之内你不会没有内容可以发**,有原创是最好的。



本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: **274175672**

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

第二步：装修

微博装修没有像我们 QQ 空间那样可以让你任意摆弄，但是它仍然是可以装修的，那就是**背景大图**，大背景图我们可以自己上传，这时大家要留点心了，可以把自己产品用 PS 编辑个大背景图，不过切记不要有广告，也不要太多广告，如果想广告就等到以后养大微博后吧。上传上去后，每次听众进你的微博时都会看到你的产品，无形中他们会慢慢的接受这产品的。大家哟看到下图中右上角的那个吗？明白了吧，这就是装修的学问。

其次装修时还有标签要设置好，标签上面要跟主题相关，那样就会有更多的人收索到你的微博。

最后头像也要跟微博主题相关。

唯一前期可以弄广告的是你的微博设置中有一个可以写你网

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群：**274175672**

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

址的那里，你可以加入自己的网址。



第三步：实名认证

微博的实名认证有点像我们淘宝中的保证金，如果你认证后两个相同名字的微博有实名认证的会排到前面。可以想象为什么实名认证的明星的微博粉丝那么高了吧。你认证了人家才知道是不是你，同时更具有一份权威。

第四步：养微博

养微博说实在话就像养孩子一样需要耐心、爱心、细心，不然

是养不大的。



1.每天必须定期的广播：广播内容跟你的微博主题要一致，除

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群: [274175672](#)

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

了名人微博外（名人微博可以不用天天更新，但是更新要把自己当成他来更新），发广播就像发心情一样，通过广播可以拉近你跟听众的关系与及信任感。前期切记少发广告。在每条广播后面都要加上一句“推荐收听@你的微博”，这样更容易使别人看到后来收听你微博。

2.听众: 如果你嫌太慢的话前期可以弄些僵尸粉，微博中有很多互听。这样一下子让你听众数达到2000没问题的，不过本人不喜欢僵尸粉那么多，粉到两三百就差不多了。

3.私信: 私信是一个可以跟您粉丝增加感情的方式，可以通过私信跟粉丝拉近距离，让其帮您拉粉丝，帮您转播，不过不能经常用，所谓天天求人欠下的感情债将无法还的，偶尔请求还是可以的。私信还有一个功能，你可以发给陌生人，可以发写比较好笑、有趣的、或者有创意的、或者关心的东西、祝福等等给他，这样拉近与他距离，请他收听你。

4.帮忙: 乐于助人是中华民族的传统美德，你可以少请别人帮忙，但你必须多帮别人忙，微博中也是如此，网络要建立感情真的很容易，一个小小的帮助就能让人铭记在心，那样请求他收听你就轻而易举了。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

5.评论: 评论名人的微博，评论的方式要有创意，或骂或笑随你出招，必然有其粉丝会来你这的。

6.转播: 有人说可以转播一些有趣的话题，但是我不大建议这样，最好是转播和自己主题相关的话题，那样你的微博才显得更权威性。

7.收录: 提交到微博收录，如果一旦收录后可能就会出现在微博广场首页。

8.原创: 有能力尽量多原创。

9.互荐: 这个算比较后期的了，如果你微博粉丝都达到好几万了以后，你可以像第一条那样在广播后面”推荐收听@微博名称“达到粉丝的互相流动。等到上十几万后可以再养些其他主题微博互相推荐，那样粉丝增加速度将更快。

第五步：托

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

这一步非常有用，也非常重要关键，不管在养微博还是在微博营销中都起到非常重要的作用。刘谦魔术的成功，董卿的被怀疑，起因全是一个”托“，不管真假，但我们可以**相信”托“的力量是无穷大的**。以后我会专门写一个”托“在站内站外各种推广中的应用帖子。现在分析”托“在微博营销中的用法：

1: ”托“粉丝：可以自己开小号粉，不过速度不快，可以尝试，人手和电脑多的卖家可以使用；

2: ”托“好话：在你的微博中可能会遇到一些负面的评论，比如你的名人微博中，很多人会怀疑你的真假，这时就需要你的”托“来评论给大家定心丸了，如”不管他是不是本人，我都支持，因为爱他没有理由，永远支持你“等等；

3: ”托“转播：一条广播出来后还是需要高转播来增加你的权威性，信任度，用多个小号偶尔帮忙转播还有点必要的。

4: ”托“聊天：这一个要有学问了，呵呵。你的微博在别人评论后，你可以用主号跟其聊天，增加你主号跟听众的信任度，用小号跟评论的听众聊天，是增加听众的感情，这像是一个大家庭一样，听

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: **274175672**

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

众互相聊得很好以后,他会对你的微博有依附性,会喜欢到你微博来,同时通过长篇的微博聊天,使得你的微博评论内容非常充实,价值非常可观。

5:”托“评论: 这跟第四条有点像,用小号自己评论转播,有”@好友“最好。

第六步: 有奖转发

通过这种方式也可以增加粉丝, **比如设置活动: 收听+转发+@ 3个好友** 就有机会获得20元话费等等一系列活动需要你自己制定。这个可以用在增加粉丝以及为营销上面。

第七步: 微营销

前期微博养起来后就到我们的重头戏了——**微营销**

如何营销: 此时我们的微博也许已经有5——10万的听众了。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: **274175672**

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>

1: 改掉设置里面的一切, 能放广告的就放吧, 比如简介中一大段都可以写的, 地址链接等等;

2: 广播内容也可以偶尔加入一些广告广播了, 但频率不能太高;

3: 发广播除了广告链接外还可以以软文的方式进行广告;

4: 装修大背景图可以考虑出现产品图及促销信息了, 但要求要精简;

5: 别忘了微博可以到 QQ 空间的, 空间可以做一些广告等等的, 微博也要通过一些更好的主题进到空间日志, 因为微博内容是有字数限制的, 而空间是文章形式, 两者样紧密结合, 使得听众更有依赖性;

6: 有奖转发;

7: 仍然不能忘了重要的托, 评论中可以以托对聊对产品进行评价噢。

本文由 **一起发发营销论坛** 整理收集

一起发发高级交流群: 274175672

免费索取一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址: <http://t.cn/zln1Xd5>



今天就跟大家分享到这，大家如果有什么不清楚的可以窗口私聊我。微博营销是一种化主动为被动的方式，让客户自己通过微博自行的来到我们店铺购买，如今微博营销已经迫在眉睫了，做好微博营销是势在必行的。今天跟大家分享微博的秘密，下次会跟大家分享 QQ 营销的秘密，以及跟大家分享如何通过微博与 QQ 的紧密结合到达更大的效益化。



本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群: [274175672](#)