# 微商地推总结范文(精选15篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-05-23

*微商地推总结范文 第一篇“微商户”合作协议书甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据\_有关法律、法规的规定签定本协议，由双方共同遵守。第一条：合作内容...*

**微商地推总结范文 第一篇**

“微商户”合作协议书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据\_有关法律、法规的规定签定本协议，由双方共同遵守。

第一条：合作内容及范围。

乙方负责开展甲方推荐的产品销售及客户服务工作，并严格执行甲方给予的市场指导价格，服务范围仅限于授权区域。

第二条：甲方的权利与义务。

一.甲方授权给乙方指定区域进行“微商户”产品的推广销售工作，并向乙方提供腾讯高朋微商户官方授权编码,可供查询。

二.甲方应及时详尽地向乙方提供与代理业务有关的文件和资料，向乙方的销售和技术人员提供有关的业务及操作流程培训，帮助乙方提高技术服务能力，拓展业务范围。

三.甘肃、宁夏两省的线上推广，由甲方协同总部积极运作，为加盟商营造好的市场环境。

四.为规范市场，甲方有权利对乙方是否正确推广销售产品进行监督，预防破坏整体市场。

甲方有权对违规使用微商户产品的加盟商向总部反映，总部有权 关闭违规商户后台。

六.甲方有权对乙方违反国家法律法规或者违反甲方代理管理规定进行扣除保证金，停止代理资格等处理。

第三条：乙方的权利与义务。

一.乙方在本协议约定的区域范围内自行开拓与发展客户，积极推广甲方产品，维护甲方的企业形象和服务品质，代理业务中如实向客户介绍甲方产品，并确保为商户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方声誉。

二.乙方有责任完成协议规定时间内的基本任务量，不允许以任何借口降低任务量，否则，甲方有权收回代理权或者另寻代理商。

三.乙方与客户签单后，应及时向甲方通知，并认真做好服务与维护工作。

四.乙方需要甲方人员协助培训或者从事其他相关工作的，甲方可根据协议内容给予帮助。

五.未经甲方正式书面授权，乙方不得以甲方办事处或者“总代理”等有垄断性、排斥性等名义进行广告宣传、商业活动及其他非本协议目的之活动，更不得做任何超出协议内容及经营范围之外的本业务不相关的事。否则，乙方承担全部责任。

第四条：代理条件。

**微商地推总结范文 第二篇**

我们学校是以一个集体为目标的，我们学期举行了“地推个人总结及感受”。

首先我们在学校的楼道下面排队，在校门口集合。我们班的同学们个个神采飞扬，脸上挂着笑容，我们班的同学也是个个精神饱满，大家都很认真的在认真地听课。这次活动的活动也给同学们以很大的启示，我们班的班也是个个都是认真的，都很努力，大家都认真的学习，都认真的做作业，做到了认真、负责。

接着我们又来到校园，开始了新一段生活。

我们先到楼道的各个角落里去参加活动，我们一进到楼道的楼道里，就看见了许多老师和同学们忙着在教室里忙碌着，有的老师还带着小朋友在教室里跳舞，有的老师带着小朋友在教室里上课，有的老师带着小朋友在教室里学习，这次活动让我们大家的学习更加的充实。

最后，我们参观了学校，学校里有各种的教学设施。教学楼里面还有教学楼、教室、教学楼、教师楼、教学楼，我们的老师们都非常的严肃。

在这次活动的过程当中我学习了如何去感受自然，如何去学习，如何去体会人与人之间的感情，如何去做好每一个细节，如何去发现自己身上的闪光点。

**微商地推总结范文 第三篇**

我们在这个社会中，有很多人不断在为自己的前途和命运而奋斗，他们的前途是光明的，而在这个时候，我们也应该做一些有用的事情，这样的人生是充实的。这个世界上有太多人，他们不断在做着自己不想做的事情。他们的前途是光明的。而在这一时刻，他们却在不断在奋斗，他们只想着为这个社会而奋斗。

我们应该做一些有用的事，我们的前途也就是这个社会而奋斗。在这个社会中，我们要为自己所做的一切而奋斗，不断的向前冲就是为了自己的人生而奋斗，只有在这样的道路上奋斗，才能不断的前行，才能为自己的人生之路上增添一份光彩，才能不断的走向成功。

在这个社会中，我们也要做一些有用的事情，只是这样的人生是充实的。我认为这样的人生才会充实，只有这样的人生才有价值。只有这样的人生才能有价值。

我们的前途也就有意义。

**微商地推总结范文 第四篇**

飞翔今天和大家分享一个实操案例，十三天让五千多个精准用户加到我威信。更重要的是，全部是她们自动加我，我没有去加过任何一个人！

我知道你们现在最想知道的是，我怎么在这么短的时间内加到这么多人的，而且这五千多多人，而且全部都是年轻妈妈，用户非常非常精准，这很关键！我之所以会去操作这个群体，主要是因为我老婆。因为自从生了宝宝后，她就会经常去逛一些母婴类的伦坛，我呢偶尔也会关主，然后我发现其中一个伦坛叫“宝宝树”的，流量很大，用户的活跃性也非常高，可以说这是一个质量很高的“鱼塘”

如果你的目标用户是一些妈妈用户，可以到妈妈以及育儿主题的扣扣群去蓷广，那么同样的原理也可以在伦坛运作，而且更加的轻松！

我发现宝宝树伦坛后，我每天就在伦坛逛，看贴，观察这些妈妈每天都在谈论什么话题，哪些话题引起的评论比较多！

同时，我还有看看有多少人在发广稿，这个伦坛对广高内容的容忍的底线是怎样！有做过伦坛蓷广的朋友肯定都知道，不同的伦坛对帖子的容忍度是不一样的，同样的内容在这个伦坛会被删，在另外一个伦坛就不会被删。

资料有了，下面要做什么?

对了，就是写一份有吸引力的文案。

比如，如果你有了资料，然后就发个帖子直接就说：我这边有一份宝宝辅食的资料，需要的加我威信：XX。然后就没了.....大家觉得这样的文案会有吸引力吗?

当然也会有人加，但肯定做不到一天2到3百人，对吗? 几个月前，一个朋友知道我对如何给宝宝添加辅食伤透脑筋，就送了我一本书，这书竟然让我从一个厨房灾难制造者，变成了“辅食天后”，哈哈，自己也慢慢爱上了做各种美食。

更重要的是，这本书非常全面，它介绍了： 158道宝宝超爱吃的经典辅食以及详细的制作过程

给宝宝添加辅食的黄金时期是什么时候，不同阶段添加什么辅食最营养 制作优秀辅食不可或缺的七大工具

如何让宝宝在吃辅食阶段养成规律饮食的好习惯 选择新鲜营养食材的四个技巧 辅食喂食的三大原则

什么样的食材会引起过敏，挑选食材有哪些重点注意事项 宝宝必须禁忌的食物有哪些 水果类的辅食应该怎么处理 如何利用天然食材调味辅食 如何训练宝宝自行用餐

如果你是当妈妈的，看到这样的内容，你会想要这样一份资料吗?

因为这本身仅是一篇抓取用户的文案，所以我并没有写的很复杂，我上来就直接刺激渴望。

首先，大家看文案的第一句。

第一段，我就直接告诉你一个结果，就是学习了这份辅食资料后，我从一个“厨房灾难制造者”，变成了一个“辅食天后”....写这句话是不是会让用户联想到，如果是她得到了这份资料，是不是也可以成为辅食高手，就不会整天想着怎么做辅食而发愁了。

第一句话就让这些妈妈有了一些期待，心里有点发痒了，有木有?

好了，紧接着，大家看红色字体部分，你们能看出来这部分的内容有个共同的特点是什么？其实这部分内容有个专业术语，叫做“子弹头”，你们有没发现，在这里我只告诉他们一些结果，而这些结果又恰恰是她们十分渴望想知道的。我呢却并没有告诉她们得到这些结果应该要怎么做，什么七大工具，三大原则，四大机巧.....至于具体什么工具，什么原则，什么机巧，我根本不告诉你。当妈妈们看到这样的内容的时候，会作何反应?是不是就非常好奇了，内心的渴望是不是被进一步点燃了?是不是更加希望得到这本书了～～

那么，这个时候你再提出让她们加你的威信获取资料，她们是不是就迫不及待去加你了啊?

很坏有木有?哈哈～～

先挑逗你，再勾引你～～一步步把你引向高潮～

那么我继续

在伦坛发帖还有一个非常关键的部分，可以说是最关键的，有人知道是什么吗?对了，就是标题

标题是广高中的广高，它直接决定了你帖子的打开率，如果用户连打开的欲望都没有，更谈不上去加你威信了，那就神马都是浮云了

我那篇文案的标题是：宝宝辅食这样吃:不生病.不挑食.不过敏

我就简单说下，标题写作应该注意的几个点

第一，你的标题必须直接给出好处!什么意思呢？大家看我那个标题。宝宝辅食这样吃：不生病、不挑食、不过敏。它给出了什么好处?

对了，就是看到标题后，妈妈们是不是就能联想到，如果按照他给我的方法给宝宝做辅食，宝宝吃了以后，就可以不生病，不挑食，不过敏了，这可太棒了!

再说第二点，那就是你的标题要能引起好奇。回到我那个标题，制造好奇的部分是哪里啊?

对了，就是“这样”二字，用户看到这个标题是不是就会想，宝宝辅食这样吃，到底是怎样吃啊，我一定要点进去看看

这样，标题的目的是不是就达到了阿?妈妈们是不是急切想打开帖子，一探究竟。进去后，就完了～～～直接被勾引，乖乖加我威信了～

我也觉得很坏～～

有没有一切都在计划中的感觉～

从标题到文案再到加威信～～

用户就这样被你一步一步牵着来到你的好友当中～～非常顺

到这里，基本上算是完成了抓取用户的环节

基本上，文案发出去以后，威信就变这样了～～

**微商地推总结范文 第五篇**

一对一微商项目辅导，微商操盘手速成微商怎么做，微商老鸟经验分享微商怎么做

分享人：毛见闻（顶级微商操盘手，多家微商品牌顾问，培养20\_位微商精英）

优士圈微商操盘手CEO-毛见闻通过微信这个平台，已帮助全国上千名微商成功突破瓶颈，在这一人群中有不少是传统企业老板、微商团队老大、品牌方。他们在发展的过程中遇到各种瓶颈，在他的指导下成功崛起！微商干货全揭秘，见闻都发在朋友圈里了（现在添加见闻，免费一对一微商项目辅导，仅限每天前10名），欢迎交流。

做微商的经验总结——微商怎么做

（一）第一步：寻找自己的货源

现在代理乱而杂，千万不要乱找代理，记住要代理费的需要小心，还有的冒充代理，其实你只是他的销售工具。寻找代理的时候一定要核实他们的身份，可在产品的官方查询，或者电话查询，也可查询省级或市级代理，货源价格一定要低，而且必须是正品。

第二步：了解自己的产品

不管是做微商还是淘宝还是实体，你必须对自己的产品非常了解，对自己产品的特点、功能、分成等都要非常清楚，只有了解了自己的产品才能在和客户交谈的时候更好的推广自己的产品，而且最好是自己亲自试用或者试用自己的产品，对自己的产品来几次亲身体验，你也可以帮自己的产品分解进行验证是否货真价实。了解了自己的产品的同时也要去了解对手的产品，这样才能知道他们比你弱在哪里，强在哪里，你才能更好的成长。我是毛见闻：顶级微商操盘手，多家微商品牌顾问，微商咨询加我微信！免费一对一辅导，限每天前10名！

做微商的两个必须——微商怎么做

（二）

1、必须定位

一对一微商项目辅导，微商操盘手速成“要有自己的定位”。不要把自己的店铺搞成大杂铺，又有护肤品又有衣服的，这样会显得很不专业，会不信任你，就像你去逛街你是不是更愿意在护肤品店买护肤品，在衣服店买衣服，而不是在衣服店买护肤品。

2、必须创新

“一个没有创新能力的民族，难以屹立于世界先进民族之林。”我们要想在微商时代里脱颖而出，那就必须创新。创新的模式，创新的玩法，才会吸引更多人的关注。

微商成功技巧方法分享——微商怎么做

（三）

1、坚持不懈的推广，人都是都惰性的，成功者保持持续的基情，失败者都是三分钟热度。人家看你一直做，就会耐不住问你，最后可能一起做。

2、多和代理沟通，多关心她们，把她们当做你的合伙人，同伴，而不是打工者。给她们多一些帮助和指导。

3、多交朋友，多交流，多分享。努力打造一个富有人格魅力的人。

4、选择性价比高的产品，推广就不吃力。（毛见闻：顶级微商操盘手，多家微商品牌顾问，微商咨询加我微信！免费一对一辅导，限每天前10名）

微商如何打造属于个人品牌——微商怎么做

（四）

20\_年最快崛起的品牌是谁？不是小米、不是阿里、更不是罗振宇，而是一个群靠自己专业技能与人脉圈、利用着像微信等工具从事着商业行为的人群——微商。

据了解，80%以上的微商平均月收入都在5000元以上，但也有月入过百万元，单支付宝的流水也过千万级别的微商。为何他们之间有着如此大的差别？原因在

一对一微商项目辅导，微商操盘手速成于是否拥有一个极具逼格的个人品牌。一个企业缔造品牌，最大的核心价值就是在于有人需要的时候第一个能够想起的就是你。

那如何才能打造出属于个人品牌？

一、吸引点

通过基于自己的兴趣与特长挖掘一个你真正最吸引别人的地方，以自己的真正实力来建立品牌效应。像不花女郎梦工厂里面，月销量突破千万的微商女神张亦菲，她的成功来源就在于她从小喜欢服装，喜欢打扮，自己做服装行业，因此对于服装搭配有着很多不错的心得，之后和朋友一起做过传媒，认识了许多娱乐圈的朋友，因此很快就变成圈子里面的美丽达人，慢慢地变成了朋友圈里潮流与美丽的风向标。微商操盘手一对一微商辅导，微商怎么做的真正秘诀+大咖微信！

二、部落

部落基地分两种，一种是线上部落，如像你的微信群、个人朋友圈、微信公众号、QQ空间、微博等都是可以作为你的线上部落基地，这个基地主要的作用就是让你的个人心得与经验能够形成沉淀，供别人体验；另外一种就是线下部落，正如现在很多人讲到的O2O模式，就是你能够提供一个线下场所或者会所，让这些人群对你产生情感升华。

三、内容

有价值的内容有着神奇的力量，通过创造有情有趣有用有品的内容来吸引关注度，你可以选择“用文字触动用户的心灵，用声音抚摸用户的耳朵，用视频刺激用户的身心”。

一对一微商项目辅导，微商操盘手速成四、受众

找到一批精准的受众可以让你的个人品牌事半功倍！因此你需要找到你的用户痛点，并明确你将如何帮助他们“化解”。

五、受众列表

你需要一份精准人群的列表，把你每次创造出来的内容，能够完全送达给他们，比如说你可以建立一个属于自己的微信公众账号，让你的用户进行订阅，或者你可以在微信群发助手里面以200人为群发单位，把每次创造的内容全部精准发送给他们。

六、聚焦

不要试图把你的产品与内容做到面面俱到，你只需要把自己的产品优势无限放大，一点聚焦，做精准人群的推广。

七、图像与文字

电商与微商无非就是卖一张图纸，你创造的任何推广必须以归类好并具有连续传播的形式呈现，如陈欧体、凡客体等，通过富有创造性的文字与图像，更好地提高你的品牌品味。（毛见闻：顶级微商操盘手，多家微商品牌顾问，微商咨询加我微信！免费一对一辅导，限每天前10名）

八、拼人品

别等着机会上门，主动成为别人的志愿者，用心帮助别人，参与有意义的活动，从而与别人建立良好的联系。

九、势能

主动认识一群具有一定影响力的人，让自己和他们的圈子打交道，并办法让自己对他们产生价值。

十、入群

入群是能够帮助你的品牌成长的重要方法。寻找一个愿意加入并以之为傲的社群，借助他们的平台彰显你的出色。

十一、关键词

你的个人品牌必须有一个核心的关键词，这个关键词就等于你的个人价值。如不花公子=？

十二、人脉链路

一对一微商项目辅导，微商操盘手速成人脉链路的核心在于“你是谁的谁”，因此你必须认真管理好属于你的六度人脉关系圈。

十三、媒体

在你的品牌领域寻找一些最有价值的媒体，用他们的影响来提升你的品牌效益。

对微商怎么做的总结：

**微商地推总结范文 第六篇**

精准引流

就是伙伴们所说的加粉

首先说一下精准引流这个问题，很多伙伴都很想学习。但是并不是说大家学会了引流，做微商就容易了，因为现在做微商需要具备全方面的知识，因此我们整个课程包括了朋友圈打造、引流、产品知识、还有文案写作。

很多人引流的方法是不精准的，并且产品知识掌握的不好，不够专业。朋友圈打造和文案做得也不好，没有突出价值，没有树立信任感，造成引流来的资源成交是很难的。所以引流一定要先建立在精准的基础上，再去成交他们，就会更容易。

关于引流的问题，大家一定不要着急，不要盲目的去引流。不是好友少，就成交不了；好友多就能成交。我们应该全方位打造好，再去精准的引流。

盲目的引流，只会浪费时间，而且占用你的好友名额，等你真正掌握了一些技能，想去好好引流的时候，你发现这些人还得删掉，但又不知道删谁，会很痛苦。所以在引流的时候一定要有些精准的思想。

下面给大家介绍一下，我最常用的两个精准引流的方法。

精准引流方法一：反馈三部曲

做微商最初的时候，最有效的客户来源是什么？是不是朋友推荐？说的更精准一点，就是客户推荐。如果说他真的买了你的东西，并且认可你的东西，帮你推荐，这样的转化率是很高的。但是，即使这么简单一个动作，不同人的做法是不一样的，结果也是不一样的，甚至很多人不做。

你是否有主动提出来让别人帮忙推荐？是不是说：“你帮我发个朋友圈，帮我推荐一下，帮我打个广告”。大部分人基本上就这样说。

但是这样有个问题，即使他会推荐，但是他心里可能是很反感的。因为他刚刚收到你的东西，还没有真正体验过，并不知道产品好坏，他就帮你发广告，这样做是对他好友的不负责，也是对他的不尊重。而且就算他帮你发了一次，也不见得有什么效果，因为大家都知道这是微商的广告。另外他也可能屏蔽了分组可见，或者过一段时间就会删掉了。

所以如果想让他真心诚意的帮你去推荐，在他的朋友圈里帮你造势，帮你去推荐三次，那么这个成交的转化率就会非常高了。这种方法还可以进行裂变，比如他帮我们引来了一些精准的客户，在成交以后，我们再用这种方法，让这部分客户帮我们推荐，如此反复，我们的客户就会裂变开来。看起来好像很慢，但实际上是很快的。接下来，我说一下反馈三部曲的第一部：

当客户收到产品之后，你要主动的跟进，给他一些关心，提醒他一些使用的注意事项，让他帮你拍张照片确认收到的产品跟实物是否一致。一般来说，他收到产品会给你拍照的，这时我们要准备好一段文案发给他，让他帮我们发圈儿。不能说“你帮我推荐一下吧”，把你的二维码发给他，让他发广告，或者让他随便帮你推荐一段话。因为这个时候，他是不知道发什么的，就算他发了，也达不到我们的预期效果。

你应该准备好的文案，他再帮你推荐就没有什么压力了，千万记住文案一定不要打广告，文案的内容主要就是模拟正常人买东西，收到货后，是怎样一个心态。举个例子，比如，“我今天收到了XX寄来的鞋子，感觉挺不错，我先体验一下，回头给大家反馈，感兴趣的点赞”，就类似这样一段文案发给他，同时把他给你发来的图片简单处理一下也发给他。

如果他拍出来的产品图片不好看，你可以用产品的宣传海报和他发给你的图片拼成一张或者两张图，让他帮你发圈儿，不要加上你的二维码和微信号。

刚才这句话很软，对方一般不会感觉到是广告，但是他可能依然不愿意发，怎么办呢？我们可以很真诚地去跟他说一下，这时不同的人，沟通技能就不一样了。

推荐个很简单的方法就是，用最真诚的态度去跟对方沟通“我现在非常想把这个事情做好，希望你能够支持我一下，见证我的成长，如果不好的话，也可以在你的朋友圈留言，告诉好友，这个产品的缺陷”。你要知道客户也不一定非帮你打广告，把这个话跟他说一下，文字也行，语音也行，让他感受到你的真诚，愿意去支持你。

这个时候你一定不要给他发红包，就用真诚的态度做到让他支持你，见证你的产品，见证你的创业。

刚才这句话里面有很多用意的，比如说，他对产品体验后的反馈，给人感觉是很真实、很负责的。因为他体验过了，无论他说好或不好，都很有说服力，这时候他是从服务的角度，帮大家去做小白鼠，给人的感觉也非常好。

再有“感兴趣点赞”，这是在帮你收集意向客户，这一步如果他发出去了，那么后面就好办了。再过三五天时间，去跟进一下，用正向的话术，引导他，问他的体验感。

因为你一定知道这个产品，哪些方面是有优势的，是大家口碑比较高的点，我们可以围绕这些方向引导他，让他给到一些正反馈。如果是有感觉不好的地方，他肯定会说的，所以我们不用太主动引导这些。在这个时间点，给他发一个红包，表示感谢他的支持。

然后请他拍一个很简单小视频，就一句话，例如“我是XXX，推荐我好朋友的XX，非常靠谱，祝他的产品大卖！”，接着你发一段软文给他，比如“前几天的体验，感觉这个产品挺不错，卖家也靠谱，非常感谢。”就这么很真诚的一段话发过去，让他帮你发圈儿。跟他说“可以帮我把这个文案和视频发出去，给我的产品做一下见证的反馈吗？”。为什么是见证的反馈呢？因为第一天他发朋友圈已经承诺了体验完要反馈的，而今天让他发这个朋友圈就是在反馈，让他去兑现承诺。

因为他一开始已经领了红包，而且你的用心他能感觉到的，再说发圈的文案也准备好了，告诉他这是前几天的见证给大家的一个反馈。从多个角度来说，让他能够顺利的把这件事情进行下去。当他发完这个圈，大概10分钟左右，你再给他发一个红包表示感谢，因为这个时候是他的点赞和互动比较多的时候，也是他心里比较兴奋的一个时间点。他在收下我们红包后，马上给他发硬广，现在不要客气了。什么是硬广呢？就是你的产品图片，加上你自己的微信二维码，让他直接在朋友圈帮你推荐。

这时他为什么能推荐呢？因为可能会有人在咨询他，他又不知道怎么回答，可能回答不好，他也挺烦的，你给他发的硬性广告，就直接把他解脱出来了。

而且这时候也是他互动比较多时刻，在你给他发了两个红包的基础上，他感受到你的真诚，并不一定是被你的红包收买了，他会感觉到，你这个人很会办事，很懂得感恩，他就会很愿意帮你，觉得你很真诚。这个时候发圈儿推荐对他来说就很简单了，在他帮你推荐的时候，发一个文案“我的朋友的微信是XXX，大家感兴趣，可以直接加他微信号或者扫码加他”，一句话并且附上你的产品海报或者产品图片加上你的二维码，发到他的朋友圈。

这个方法很灵活，我们要去跟进他，让他帮我们去推荐，朋友圈只是一种形式。如果说他不方便推荐的话，你也不要觉得这个事情就失败了，你可以跟他说，如果他身边朋友需要的话帮你推荐。你提醒他一下和不提醒，差别是很大的。

当你提醒他时，会让他感觉到你在认真做这个事情，你在寻求他的帮助，那么当他遇到这种情景，遇到需要的人时，他就会帮你推荐。这个保证绝对有百分之一万不一样的效果。

反馈三部曲的思想，最重要的就是我们要跟进对方，主动的想办法，让对方帮我们做推荐。很多人卖完东西以后，就不好意思再跟对方联系了，生怕对方会有各种问题，或者不好意思去打扰对方，感觉像会影响对方，给人添麻烦，觉得自己在做广告等等。其实我们做微商一定利用好已经成交的客户，这个过程中，如果他真的对我们产品不满意，你也要了解一下，为客户解决问题不是吗。

每一次反馈三部曲的执行，都去检验一下自己整个的沟通过程。你是如何影响对方的？如何去推动对方？平时生活中有哪些机会，可以让别人去帮你推荐？如何用更好的方式，让别人心甘情愿的去帮你推荐？而不是通过各种利益诱惑，或者是套路，一二三部曲听起来好像是套路，但实际是用更真诚的方式，还原真诚的场景，让别人愿意去帮你。

这样家来的粉，个个都是精准粉。

精准引流方法二：线下引流

咱们的鞋子非常适合在线下做地推，咱们的鞋子在地推的过程中零售出单高，并且加到的好友都是精准粉，我们的产品多元化，可以达到一个黏连性，一直购买。如果能够被别人有意愿的接受，他愿意去真正体验这个东西，对于引流很是有用的，很有效果的。

**微商地推总结范文 第七篇**

什么是微商?

新人如何开始做微商

1、选产品。目的一定要是自己感兴趣的，自己用的到的。再就是，产品你的朋友圈里的人应该会很喜欢的。

2、选上家。自己在做的朋友都是可以选择做为上家的。

3、产品和上家决定的是你整个微商，有一个没选好，你很难做的成功。

4、客源问题。做微商的心态一定要耐得住寂寞，今年做微商和去年是很大的差别，去年，刷刷屏你就能做好，今年完全是讲究方法了，只能说，消费者更注重服务，要求更高了。所以，客源稳定的前提就是你的服务要做好。顾客是养出来的。

5、最重要：心态。如果你还没准备好投入到这个持久战里，请不要做微商。如果你总是会有很大的消极心态，请不要开始。我最讨厌那种，一来就说，我货卖不出去怎么办。一开始就这么胆怯，怎么能做好?

一、选择货源

在选择货源方面，无论你想卖什么，或者你在卖什么，一定要选择做正品。

还有就是定位，选择自己喜欢的东西去做，一般都不会差。因为你喜欢这款东西，所以自然而然的也会全心而入的去经营这款产品。不要盲目的跟风，看见市场上某款产品特别火，但是自己一点也不喜欢，可还是去做了，这样你肯定做不好的，要快乐的工作!并且做产品一定要少而精，我还发现有的代理同时有好几个上家，卖这卖那的都有，别人一看他的朋友圈眼花缭乱，甚至他具体卖什么，客户都不知道。

1、不要像个杂货铺。不要以为这是好事，以为“看，我这什么都有，客户一定回来我这购买的”如果你真的是这么以为的，那么你真是大错特错了。为什么?因为你卖的种类越多，客户越觉得你不可靠，因为他们不知道你具体是经营什么的，主营什么?

副带什么?而且你也会做不好，因为你没那么多精力去了解那么多产品的功能，性能。所以顾客会以为你那是假货聚集地，就算你那全部都是正品，你在客户心里也树立不了一个真正权威的形象。一种专业的品牌。一定要让顾客提起你的名字，就会联想到你的产品。

肯德基,就会想到炸鸡和汉堡.一提到星巴克,就会想到咖啡.这就是在消费者心里树立的一种权威的品牌形象。只有这样，才会不断的做大，做强。

2、理性的选择产品。还有就是不能盲目的喜欢某种产品，然后去经营，要有理性。

总结：选择货源就是要，做正品，少而精，要有理性的选择自己喜欢的种类产品。

二、选择消费群体

拿俏十岁来说吧，你拿着俏十岁去推荐给那些80多岁的老奶奶，说这款面膜效果怎么样怎么样，就算你说的天花烂坠，并且事实也如你所说，但是你觉得她会来买么?想想看，她都80了，她还会去在意自己的脸水不水嫩?有没有皱纹?

如果是你你会买么?还有就是选择推荐给那些有消费能力的人群，比如说俏十岁驻颜，390一盒，5贴，每2-3天就要用一贴，这样下来每个月至少要用2到3盒。你拿着驻颜去推荐给那些每月20\_-3000的工薪阶层人群，虽说女人下手就要对自己狠一点，但是如果是你，你会不会用自己辛辛苦苦挣下来的半个月左右的工资来买几盒面膜?即使有，也会是绝少一部分。男人就更不要说了。一定要选择对的消费群体，如果你选择错了，那么就算你再怎么努力，也是一点用都没有。

三、选择好的上家

**微商地推总结范文 第八篇**

1.通过实际的学习，加深对会计学的了解，对会计学的基本原理、基本方法和结构有一定的认识并能运用到实际工作中去，为毕业后走上工作岗位打下坚实的基础;

2.培养和锻炼实际操作能力。

3.通过对会计工作的实际操作能力的培养与锻炼，进一步巩固所学基础理论知识，提高工作能力，培养工作能力，适应岗位工作需要;

4.在实训过程中对会计理论知识有一定的掌握并能操作会计软件进行操作;

5.在实训过程中，能运用会计科目的基本原理、基本方法和结构体系，进行一些简单实际操作，培养工作能力，并能操作计算机办公软件进行简单的操作;

6.培养工作能力，培养工作的责任感和集体主义意识，增强工作的积极性;

7.在实训过程中，能主动、认真、负责、吃苦、不怕辛苦、积极进取、虚心学习。

二、实训时间

xx年xx月xx日至xx月xx日

三、实训内容

8、参与企业会计核算，实训期间认真填写会计账簿，严格审核原始凭证，严格控制原始凭证，严格把关会计核算质量，按规定编制各类会计报表。

9、对所学的会计理论知识进行重点学习、梳理、总结，并做以记录。

10、认真审核原始凭证，严格把关会计监督。

四、实训内容

21、对会计核算、会计凭证的核对、整理、装订、装订，确保会计凭证上墙及时完好，并及时编制会计报表并保持会计核算质量。

22、对于所学的会计理论知识，将重点放在实际的操作中，重点学习原始凭证的填制、审核、装订、装订、传递、分类、编制等工作。

23、在实训过程中对所学知识重点学习、深入理解、巩固和理解。

24、通过对会计核算、会计凭证的审核、装订、装订，进一步提高会计核算质量。

25、通过对会计凭证的整理和装订，进一步巩固所学的所学知识，进一步巩固所学的会计理论知识。

五、实训的意义

为加强会计人员素质、提高工作效率、规范会计行为，更好的开展工作，增强工作能手和管理水平，进一步提高会计核算的质量，根据公司要求、本部门实际情况，进行操作训练，提高会计核算的有效性，增强会计核算的规范性，促进会计核算的规范化、制度化、规范化的提高。

**微商地推总结范文 第九篇**

微商现在是太火了，如果你经常登录微信朋友圈或者QQ空间，相信有很大一部分人都看过别人发的一段文字，下面配上几张产品图片。而且这个趋势愈演愈烈。

现在很多发朋友圈动态的朋友，我接触到的，他们一天七八个产品广告图片、又励志型的段子、又是紧急缺货呀，等等这些。如果是刚开始觉得新鲜也就还好，老是这样，别人就会烦，因为一打开空间或者朋友圈动态，全是你的广告信息，一些想关注的人的动态都看不到了，久而久之，会对你产生反感，甚至，屏蔽你，拉黑你。

尤其是现在做微商的多了，你一天七八条广告，同行也是七八条广告，那你们的朋友以后都要考虑还要不要再玩微信或QQ空间了。

因此，朋友圈发布动态，需要在不打扰用户的同时，再传达出我们想要传达的信息，以此来引导顾客，使用我们的产品或者服务。

发布什么样的动态不会打扰到用户，同时，又能够传达出我们的信息呢?

这就需要我们去分析我们的用户了，看看用户内心需求什么样的东西，我们就针对性的来发布动态，以达到我们想要的效果。比如我是做尚孕兰多微商的，主要产品是孕妇护肤品，所以我发布的东西都是和孕妇有关的，这样就能促进用户和你的互动性。

经过尚小云的调查发现，做尚孕微商的群体主要有三类：1、工资较低的打工人群，2、在校大学生，3、全职妈妈。

对于这三类群体，他们虽然都是做尚孕微商，但是他们的心理状态是不同的，如果想更好的引导他们，我们就要去分别了解这三类用户群体的痛点。

工资较低的打工人群的痛点是：收入低，不自由。

在校大学生的痛点是：钱少不够花，同时自己已长大，但是却不能赚钱。

全职妈妈的痛点是：不能赚钱，花的都是老公的钱，既增加家庭负担，想花钱给自己购置点什么，也不舍得，想为自己父母买些什么东西，也不好意思。

通过上面的分析，李雷霆把微商从业人群的痛点给分析出来了。那我们发布动态的时候，就分别对三种不同人群的不同心理需求来针对性的发布，这样才能找到共鸣。如果你的用户群大学生居多，但是你发的动态是上班苦逼，不自由，他们没办法有那种切身体会的，这样你的营销效果就会大打折扣。

以上是三类人群不同的一些地方，他们还有一些共同的地方。具体有哪些呢?

1、产品质量好

2、上家靠谱

3、能赚钱

4、要愿意培训下家

主要就是这4点，具体每一点如何做，如何通过一些具体的表现方式，传达出来上面的4点呢?

产品质量好：把使用过产品的功效图给发布出来，自己的，用户的等等。

上家靠谱：体现靠谱的主要就是生活水平、专业能力。发布有品位的生活照片，自己的专业案例等等。

能赚钱：发布银行转账截图、库存截图等等

愿意培训下家：发布与下家交流的截图、开会讯息等等

上面这些做好以后，那还有两点点很重要就是，一是互动，二是不要刷屏。

互动的作用就是增加彼此的好感，快速提升你们之间的信任值。可以经常性的给自己朋友圈人士点赞、评论呀，还可以在朋友圈里做做活动，比如有奖转发。

不要刷屏，刷屏的危害开始已经提到了，一般一个人的朋友圈就那么一两百人，每天发动态的也就那么二三十条，甚至更少。这二三十条，上下滑动一下屏幕，几分钟的时间就看完了。因此，李雷霆建议，每天的动态最好3条以内。

尚孕微商最重要的是坚持，而不是瞬间的爆发。犹如细雨滋润大地一样，慢慢的去渗透。尚孕微商路上，尚小云与您同行!

**微商地推总结范文 第十篇**

慢慢一路走来，感慨万千!转眼做微商已经四个月了，我的一切从做微商的第一天开始变化!

我是一个不甘于平凡的女人，我想用自己的双手去创造更好的未来，我想给我的家人带来更好的生活!很喜欢“中国好声音”里的一位新疆小伙儿帕尔哈提说的那句话“我没有什么梦想，就是很认真地做自己的事情。我一直在弹、一直在唱，是梦想自己找我，不是我去找这个梦想。”是啊，只要用心做事没有做不到的事情，有付出必会有收获，一直坚信着!很多人问我，你怎么把微商做起来的?你怎么做的这么好?你怎么结缘这个品牌的?你怎么。今天我就把大家所有的疑问解开!

记得在一个午后，无聊翻看朋友圈时，一位已经认识了一年的明星造型师范范辣妈帮朋友推荐微信，这个朋友就是我现在做的品牌。

Beauty创始人朵朵，我就毫无疑问加了她，因为范范是一个能给人带来满满正能量又特靠谱的人，她介绍的人绝对错不了。加了朵朵之后我只是简单的发了一个笑脸，然后默默的关注她的朋友圈，她的每一个产品文案都特实在，都是顾客真实反馈，其中玫瑰纤体和SPA睡眠面膜吸引了我，当时自己体重121斤，整天说减肥减肥，少吃少吃，可还是一斤都没瘦，那种感觉我想你们都会懂吧!家里的一堆面膜用了感觉跟没用似的，正想换面膜，所以直接入手了纤体梅和面膜。真的是用了一次就爱上，纤体梅三天瘦了三斤(身体毒素太多，排出去一身轻松)睡眠面膜用了一次，明显感觉脸滑嫩了很多，太赞了!一星期后找朵儿谈下代理，首批拿货20\_左右，当然其中就有自己要用的一整套，我得试用啊，自己不用，就说产品好那就是忽悠~4月8号开始我的微商生涯，自己拍照片上传分享用后感觉和效果，自己写文案，从总部发货到我这大概需要四五天的时间，货还没到，产品就被订完了!然而在三天后也就是4月11号，就单单SPA睡眠面膜我就订了60瓶，当时自己也被自己震撼到，60瓶?做代理才三天，第一批货我还没看到，又直接下单60瓶啊!这件事情我只告诉了我老公，他一直都很支持我鼓励我相信我，他经常安慰我说“没事儿，咱产品好怕什么啊，就算万一卖不出去你就自己用，老公给钱”听到这话特舒心，那时候就想一定不会让他失望，我一定要做好，为了我们的家为了女儿。我开始每天刷屏刷屏刷屏，一有空就把朵朵的朋友圈翻个遍，了解产品，学习护肤知识!第一批货终于到了，连自己的那套竟也被抢了!第二批货还在路上时就已经被预定出去三分之一。第一时间分享我的快乐的是我老公!他连说“我家妞真棒”想要做的更好，就要有魄力!半个月后我果断的拿下了温州市代，什么也没问就给一个从未谋面的人直接汇款三万，家人都反对，说让我再想想，不要被骗了!我就告诉她们一句话“我相信朵朵!”家人说归说，但还是默默的在背后挺着我，我大姐就是第一个在我这订一整套的顾客!后来身边的朋友知道后都说我胆儿大，太牛了!我想说做生意都有风险，没风险不投资那就不叫生意!

我开始招代理，顾客一传十十传百，产品口碑越来越火!一月后我又拿下了老家徐州市代，又是一个三万的投资!我是总部第一个双市代代理，总部月销量冠军!一切辛苦都是值得的，我付出了当然也就硕果累累!收回来的钱我又进货，收回来再进货!很多朋友问我，你一个月能挣多少啊?我一直很低调，不愿告诉别人，朋友问起来也只是说不多不多!Beauty产品靠口碑，薄利多销，有机护肤是总部宗旨!也是越做越大的根本!让大家低价也能用到高端产品!现在我也不怕告诉大家，我一个月稳稳的纯利润最低也有一万，最近三天利润就有五千!八月我又签下了两个市代宁波和福州，短短四个月签下四个市代，又破了总部记录!问我钱呢，不好意思，全投资了!卡空了，哈哈哈!接下来会更加勤勤奋奋踏踏实实的做，更加努力的走好每一步!把更好的产品带给大家!感谢朵朵，感谢我所有的代理和顾客们!感谢所有一起同行的朋友，感恩一切美好!

**微商地推总结范文 第十一篇**

中国微商创业大赛 见证微商盛典

中国梦·创业梦CCTV首届微商影响力盛典在北京耀目上演！这是一次万众瞩目的微商盛宴，这是一次最高端行业精英汇聚盛会！最别开生别的微商盛典，最有优势的品牌展示，最有意义的微营销大会，最权威专业的指导，最具深度的话题研讨，通通都在12月7日CCTV首届微商影响力盛典。你错过就后悔一辈子的盛会！

此次活动由中国电子商会主办，中国微商创业大赛(微信:wscyds)承办，韩束冠名，多家主流媒体进行实时报道，想低调都难！

大会在北京园博园丽维赛德酒店举行，上午对韩束化妆品有限公司副总裁陈育新进行了专访。短暂的休息之后，盛典于下午1点正式启动！

盛典甫一开始以一段视频的形式将大家带入微商的世界里，之后的一段舞蹈《大河之舞》磅礴的气势感染与会的每一个人，让大家心中的创业之火熊熊燃烧，奔腾咆哮！工信部中国电子商会常务副会长王宁，商务部国际电子商务中心主任朱小良，韩束化妆品有限公司副总裁、O2O事业部总经理陈育新都发表了精彩讲话！

15点整，中国电子商会微商产业委员会成立仪式在雷鸣般的掌声中进行，工信部中国电子商会副秘书长彭李辉，三微营销系统创始人、中国微商创业大赛微商学院院长冯凌凛作为代表上台完成了成立仪式。

之后更有微商诚信宣言。韩束副总裁陈育新带领韩束大区总代共同宣誓，微商备受质疑的信用问题，再也不用怀疑了！韩束微商，就是你的微商保障！

中国微商年度影响力人物、中国微商创业导师杰出贡献奖、中国微商最佳产业孵化平台等等奖项！还有思敏集团授权仪式！上述奖项似乎太过高达上，那么这些呢？ 韩束微商十大风云人物、韩束微商最佳团队奖、韩束微商最佳贡献奖等等！分分钟接地气！只要你努力，下一个明星就是你！

颁奖过后更有丰富盛大的晚宴为大家准备好。

如此盛大的微商盛典，你见过吗？如此多的大咖云集，你见过吗？CCTV微商影响力盛典注定成为你记忆中最鲜亮难忘的一段，注定成为行业楷模！

中国微商创业大赛(微信:wscyds)、中国电子商会与韩束化妆品公司联手共创微商神话！期待你的加入！

**微商地推总结范文 第十二篇**

在我们的生活中，微商的作用并不大。在我们的日常生活中，每天早上，我们就要在早上进行一天的。这样，我们就可以在晚上把一天的做好。然而，这样的话，我们在工作中也就会出现一些不好的地方，这就会影响到我们工作。

我们每天的就是以产品的数量、品种上面的数量、质量、价位等来进行的，我们就会发现一天的额，这种情况，并不是我们所想象的那么好。我们应该对的质量进行一个改进。我们可以根据不同的产品，制定不同的策略，这样，我们的才会得到一定的提升。所以，在的过程中，我们一定要注意产品的质量。

微商感悟

在我们的中，有很多人在做的同时，还要在中学会如何跟客户交流沟通，我想，我们在这方面的工作，还是需要不断的去学习，不断的去提高，才可以把我们的工作做得更好。

所以，我们每一天都要学习新的东西，才能在工作中有更大的进步。我们应该对自己所在行业有更多一些了解，不至于在工作中犯错。

**微商地推总结范文 第十三篇**

微信微商执行方案

1.员工个人微信执行方案

实施步骤:（1）每一个项目一个私人微信号，进行前段的培养和拉人，最终

要将流向引向公众号。

（2）每人一个私人微信号，公众号创造内容，私人宣传培养关系。

（3）、第一阶段：渗透阶段（时间在一周左右）

私人帐号在前期要维护朋友圈的关系，并发展客户。促进其购买或复够甚至为我们宣传。

2操作计划：（具体问题具体实施）

（1）、朋友圈每日内容。广告不能明显，不单纯为了刷屏而发状态。（2）、多私下问候朋友，与朋友聊聊天，进行沟通，以促进信任，这是个长期而持久的工作，需要一直坚持。维护好了不但他自己购买，而且还能介绍单子。

（3）、不断导入每天产生的新客户。

（4）、其他方式需要进行挖掘。（拓展好友方式视情况自主选择执行）

3程中可能接到的提问（应统一标准答案回答）（1）、你在什么公司上班？（2）、你们做的是什么产品？（3）、你们公司的产品怎么样？（4）、产品类别，适合人群？（5）、产品价格，规格，购买方式?（6）、私人定制酒定制方式（7）、物流怎么处理

4个人微信推广绩效考核制度

微信推广方案实施以后，公司员工将配合公司发展情况开始进行个人的微信营销，为规范营销环境，整顿纪律，提高员工为公司服务的自觉性，现制定以下制度

一、员工前期每人每天要根据要求发送公司相关朋友圈（一条以上），并截图发给考勤负责人员，发送的朋友圈内容不得删除，经抽查发现删除行为的，予以惩罚。

二、不限制员工私人生活内容的发布，但要积极应对回复公司的潜在客户，不可放置不管，有任何不能确定的问题，及时向有关部门汇报解决。

三、每天发送内容及需要发送的时间会在前一天告知各位，请随时关注公司消息，接到消息后第一时间完成发布任务。

四、后期要求根据自身情况发布一定数量的朋友圈内容，建议不少于三条，微信操作必须要软硬结合，就是以软文为主，以硬广告为辅，在软文里附带硬广告。

五、多私下问候老客户，与老客户聊聊天，进行沟通，以促进信任，这是个长期而持久的工作，需要一直坚持。对于坚持并成绩显著的员工，公司会有一定的奖励。

六、以上考勤制度独立于日常工作的考勤。采取积分制，每个月发送朋友圈积极拓展客户群体，以提高产品销售量为目标。的数量最低标准为50条，积分100分，不足者不给予这一部分的全勤奖，视情节严重与否给予不同程度的惩罚。

超额部分同样采取积分制，每条2分，有朋友转发并宣传积3分，200分以上有额外奖励，上不封顶。

5.微信推广内容策划

**微商地推总结范文 第十四篇**

“地推”在我们生活中是很普通的。但是“地推”的精神却在我们生活中的意义。

我国古代的一句名言是“一切有因必有果”，意为“一切无因必有果”，也就是说，一切无因必有果是不必做的，一切没因必做的，一切不因必做的。我们要做一个有因必做的人。

我国古代有一句名言是“不是无因果，是有因必得果”。意思是说，人的一旦有因必有果，这种因必有果在我们生活中的意义是不会改变的。所以我们要做一个有因必得果。

在我国西汉时期的周文王有一个叫周幽王的人，周幽王有一个大臣，周幽王有一个女儿，周幽王有一个儿子，周幽王有一个妻子，这个女儿周幽王有一个儿子，这个女儿周幽王有一个女儿，这个女儿周幽王有一个妻子。

周幽王听了，立刻带上了一个大臣，这个大臣有个女儿，周幽王的大臣叫周幽王，周幽王的大臣名叫周幽王。周幽王生下了一个儿子。

有一次，周幽王去看望一个年老的国家，他的国家里的人都不让他们吃饭。

第二天，周幽王带他的大臣和他的儿子去吃饭。

有人问：“你们为什么不吃饭？”

周幽王说：“我们都饿了，就去吃饭吧。”

第二天，周幽王带着这个国家的人来到了这里吃饭。

他们吃饭了，周幽王的妻子也跟着吃饭了。

周幽王看见周幽王在吃饭，问：“你说说周幽王，周幽王为什么不吃饭？”

周幽王说：“我不想吃。”

有人劝周幽王吃饭。

周幽王就让周幽王吃饭。

他吃完饭后，他的大臣也跟着吃饭了。

这个故事告诉我们，要做一个有因必有果的人。

**微商地推总结范文 第十五篇**

微信就那么几个操作方法，那么多理论是没用的，成交才是硬道理!在这个过程中，只有不断的学习、总结，调整方向、方法。成绩不是等出来的，是用心做出来的。借此总结微商的一些心得：

1、产品的品质是微商的关键，微商就是靠质量吃饭的。

选好货源，是做微商的一个重要保障，再华丽的字眼忽悠消费者，结果到最后消费者一用就知道了，不要把消费者当二傻。

2、团队的力量。抱团运作远胜单打独斗。

个人的力量是弱小的，哪怕你有N个微信、微博大号，几十万粉丝，但一则精力有限，二则覆盖面窄，月入过万后很难有大突破。\_你自己想办法赚一万or10个人每人帮你赚一千\_。很明显，人多力量大，生意做起来不仅轻松，也更能抢占市场。

3、朋友圈不仅仅是卖货，这是你的事业，更是你的个人品牌。

一味吆喝是赚不到大钱的，资源整合、专业专注、坚持革新才是王道。做微商的同时，学会选择与品牌一起成长，你把这行业当事业，它才会回给你同等的报酬。

4、微信等平台只是你的营销武器，而非阵地。

所有武器是拿来用的，而不能一下投入过多，抱着太大希望，踏踏实实深耕产品，融入自己的专业，服务好客户更加重要!

5、积累资源，发展分销。

首先产品是靠谱的，得到客户认可是第一步。再者要是你的客户都变成你的代理，想想这会带来多少成交?

6、持续发展售后做保障。

一个固定客户远比十个新客户要更有价值。做好客户回访，和客户做朋友，不一定非得说产品，哪怕是一句简单的问候如\_天冷了，注意身体\_，都会瞬间拉进你和客户的关系，让客户紧紧跟随在你身边。

7、微商销量高，引流是关键。

虽然产品很好，但是没有外来客户，仅仅在自己朋友圈转发，那赚的就只是朋友钱，赚完就完事。想要做好做大，就要学会引流。微商引流是一门学问，有很多方式，如发帖宣传，微信主动加人，微商客户合作等等。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！