

微信营销的十大警示及禁忌

逝者已矣，生者如斯，那么，怎样做一个不被踢的好微友？今天大多数人见面聊的都是生意和赚钱，而在微信里转发的最多的都是心灵鸡汤和人生智慧，虚拟的空间反倒更多纯真善良的流露。

1、动机不纯无法生存

想买东西先卖自己。把自己推销出去胜过所有。展现你的人格，让人关注你，和你共鸣，再考虑怎么捣腾点真正超值的商品，这样卖东西不是卖，是分享，是给朋友带来价值，是真心真意帮朋友省钱。有这样的立足，即使在朋友圈一分钱不卖，朋友也会惦记住你，在有需要的时候关顾你。我的好微友，深圳微信达人优树老师的渡口微营销，就是一个典型的例子。

2、朋友圈卖货做不大

我也卖东西，卖野蜂蜜，现卖了一个来月，差不多1万5的流水，挣了点零花钱。但是我没发一条广告，不过几个朋友品尝后，主动到朋友圈晒，才慢慢有些半生熟的朋友主动问起。为什么能走货？第一是物美价廉，比超市便宜一半，并且口感质量好过一般货；第二是熟人圈，不认识的人问的有，但是我还没做成一单，也没想要去做成。这事看起来和微信有关，其实是和产品、和你一贯的为人有关。

但是，现在能卖1万多，代表以后每个月能卖1万多吗？我自己真心感受不会，刷广告也做不到。我的著名微友，做鸭的柴公子，一开始微信卖鸭，40天做了8万多的流水，那是很久以前的事了，大家都知道了。照理说这么时间长了，现在应该每月30万40万呢？为什么没听说？我想是因为做不到，微信这个手段，做宣传可以，真正大卖特卖卖的货，还早。

有人说，不对啊，谁说做不大？做下线啊，组队一起卖！这是一个办法，但是，你记住，微营销存在的价值，是直达消费者。你的产品层层下线，像搞传销一样，一道有一道手，到用户手里还能超值吗？不超值就是坑朋友，坑一次，谁还在理你？我奉劝那些被人说服要做下线的：你上线最主要的目的其实是忽悠你，让你掏干口袋，帮他/她卸库存。

我想，微信朋友圈挣点零花钱可以，发财是不可能滴。这条对99%的人适用。

3、刷广告1周最多1条

有些人不信，疯狂的每天几十条广告，硬是想把你的朋友圈刷成她的卖场（奇怪，刷广告的男人少），感觉很歇斯底里，特别是最近卖某面膜的，尼ma，那叫一个狠，现在看到这两字我就恶心，你成功了！

我曾问一刷广告的姐们，就不怕人把你拉黑？她大言不惭说，拉黑就不是我的客户！脸皮真厚！人家在你的朋友圈也这么刷广告你不烦你会买她东西吗？己所不欲，勿施于人。

朋友圈需要刷广告吗？认识你、信赖你的，你根本不需要刷广告；不认识你的，就算人只有你一个微友，人朋友圈全是你的广告，你的产品能卖出去吗？开店的有铺子，淘宝有信用，尚且买到假货，你有什么？别傻了，朋友圈就是个交心的地方，分享，而非索取。

真要发广告，我的建议，1周最多1条，人真心现在不需要看广告，看广告都看吐了。这条广告以品牌宣传为目的就好了，别指望卖货，也别装通用小号假扮购买者互问互答，再截个屏来忽悠人。

4、微信代购别扯了

无法保证品质、真假、售后，看不到资质、信用、评价，人凭什么打钱到你个人账户或支付宝？不满意怎么办？

熟人之间尚且“杀熟”，半生不熟还不“杀猪”啊！微信代购别扯了，媒体都曝光了，洗洗睡吧。别看那些做代购的，在朋友圈发的信息显得很牛掰很风光，其实每天睡不着，内心哇苦的，在发愁手上的一大堆货卖不掉。

5、负能量要杜绝，正能量别过度

负能量别再朋友圈整了，自己心情不好就不要影响别人了，没人愿意在自己的朋友圈看别人的抱怨、唠叨。政治、色情、不确定的社会事件更别提，提多了，点击过500，你懂的。

正能量是必须的。我有些朋友从不发广告，天天正能量，一二十条，更离谱的平均每天30条以上，严重让人消化不良。哥，这么多你自己都看了吗？昨晚又把一微友拉黑了，他至少每天发80条以上，文章虽然不错，但我严重讨厌这种被刷屏的感觉。

不管发什么，每天2-3条为宜，最多不超过5条。我的感觉。

6、名字头像有讲究

每个人对名字头像的理解不一样，个人建议

1) 别在名字前加“A”，也别再名字中加字符。单说以字母A开头做昵称的，大家可能都受了某大师的毒害，很多人都这么干，我朋友圈还包括不少知名的微友。你现在把你通讯录打开，看看那些名字前加A、加AA，加AAA的，是不是觉得特别二？

2) 名字中有“代购”、“面膜”、“代理”“特卖”之类字眼的，最不让人待见。

3) 要避免没头像、动画头像、头像是商标、头像人物模糊人物很小。

4) 名字要么纯E文，要么纯中文。我建议以中文为主，毕竟咱们面对的主要是国人，要爱国。中文名字，最好不要超过7个汉字，多了不好显示。

5) 最好的名字：实名或绰号，最多再加个单位或品牌，足够啦。个性签名里可以说明你干嘛的或优势点，卖的意味别太重。

6) 最经典的头像：真实、清楚的本人头像。目前也有用手、用胸、用脚、用背影做头像的，但只有一个人成了伟大的背影哥。

为什么对名字和头像这样讲究？因为真实，没有距离感，朋友圈要的就是这。

7、别相信朋友圈互推的效果

基于短期增加人脉的动机，我也参加了不少互推，大部分没什么效果。我拉黑的这几百好友，都是互推过来的，我观察了下，热衷与互推的，都是卖货的，显得很心急。为什么？大概是因为人被别人成功发展为下线，手上压了大批货，憋不住了急需出手！

有些人拉你互推，说他已经有了几万几万的个人好友，其实都是骗你的，1万的号子绝对不敢再加好友，也加不进了，微信官方早已经封顶，好友超过10000的个人微信号，随时有被封杀的风险。你说万人大号会和你玩互推吗？人家诈唬你的。

如果想玩互推，先看看这个人的相册，是不是刷广告卖货的，如果是，别和他玩了。还有，看他的最近相册内容，分析和你有没有共同爱好，木有，也没必要互推了，整合不到有质量的好友。

8、快速加人脉？基本翘辫子了

手工输入ID查找和扫一扫添加，累不累？即使这样，现在有限制了，据说每天最多20个，没真正试过，差不多这样。

雷达加微友，试过一次千人一起开雷达。当场最多只能加30多个吧。

附近的人没戏了，没人玩，玩了人家也不加。除非你放个性感暴露的头像，会有不少人加你的，目的只有一个，俩字，你懂的。

加入现在成了微信屌丝的痛，如果你现在还只有百八十好友，就算你每天加20个人，到万人，1年半后了。

电话号、QQ号转过来，没限制，想想这么拐弯的加入过程，放弃吧。

玩群吧，暂无限制，省事，不用手工一个字母一个字母去写微友的ID。

但是这些，伎俩玩尽，加到的是人数，不是人脉。微信加这么多限制，目的只有一个，就是要大家别把朋友圈当生意圈，真心待朋友，至于能不能卖东西，顺其自然。回头看，我发现在朋友圈三五百人的时候，感受是最好的。现在人多了，东西杂，打开朋友圈的欲望下降了很多。

慢慢来吧朋友们，原来该干嘛干嘛去，就把微信当零钱，现在只能买泡泡糖，想买冰箱大彩电，存起先。

9、别随意骚扰好友

打开微信，有没有遇到好友给你发来信息：诸如“早上好”、“求点赞”、还有分享链接的。还有就是本来不认识，可能因为某个原因加上好友后，人家有事没事给你发个表情，找闲聊。很恶心这种打扰。曾经有几个在某国际保健品巨头工作的好友，每天早上发条信息，早上好了，要吃啥啦，感情一个师傅带出来的，本芳吐得不行，直接拉黑。

10、经营朋友圈要有耐心

先想好你以后准备干什么？需要什么样的朋友？然后坚持分享这样的朋友圈子感兴趣的东西，持之以恒。让它不断的积累、积累，你自己也不断的成长、成长。就够了。

最后到某一天，你可能会发现，最大的收获，不是在朋友圈卖掉了什么商品，而是它给了你一个窗口，一个平台。

悠久是专业的深圳网站建设公司、深圳平面设计公司、深圳微信营销公司、深圳VI设计公司、深圳包装设计公司。提供网站建设、微信小程序/APP/软件开发、画册设计、包装设计、VI设计、标志设计等服务。
本文地址: <https://www.youjoys.cn/cn/weixin-w17.html>