

# 微商 100 种快速加人方法 (完整版)



扫一扫 二维码 随时随地与高手交流 每日发布干货课件

**MBA微课堂**

**全国【管理学习基地】（实战）**

不限时间、地点，躺着都能学



**【免费赠送11本管理工具，北大教授管理工具实操课程】价值5800元**

MBA微课堂（微信号）：[mhjymhgy](#) 或者 122285053 微信公众号：[MHJY1995](#)

## 方法 1

线下流量引导到线上：

一哥们儿在微信卖面膜，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人推荐自己的面膜，第一天，他就轻松的卖出了 10000 多片面膜.....

## 方法 2

同行互推：假如他是卖另一个品牌的化妆品，他在他的朋友圈里推我的产品，我在我的朋友圈里推他的产品。

### 方法 3

找人加：手机上都能下载就是 qq 手机助手，能把成千上万的电话号码导入到你的手机上。你去百度上找做保险的人、卖房子的人、租房子的人、把他们当做自己的客户，他们也是白领需要面膜，也是一群能消费的起的群体。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。

### 方法 4

女人们都爱逛街，逛街的时候去店里买包的地方啊，跟导购要个电话加个微信，她说加你个微信店里有什么新品拍照片给我就行！

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，用送礼物的方式或者办会员卡的办法，留下客户的联系方式然后加他们的微信！

### 方法 5 管理人培训教材免费下载 [www.mh.jy.net](http://www.mh.jy.net) 美华管理传播网

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！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，这单单只是实体店一个月的积累还算他别的途径的微信好友！

### 方法 6

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，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！

### 方法 7

第六种就是利用腾讯系列的手机游戏来寻找附近的人，丢纸条加好友。适合的游戏包括“天天酷跑”、“天天爱消除”、“节奏大师”等，其余游戏大家可以自行测试。加好友的方法很简单，下载以上游戏到手机里安装好，你先用自己的个人微信号登录然后点附近的人，就可以看到附近的其它玩家了。这时你可以给他们丢纸条，附上一句话，比如加个微信号 XXXX

吧，一起玩天天酷跑，发送过去对方就可以收到了。重点是纸条的发送数量是不限制的，但是一般你最多能收到别人发给你的 50 个纸条。

所以，这种加好友的方式比起微信直接打招呼加好友的方式限制少得多。另外，我们刚刚说到是利用游戏附近的人来找到玩家，添加为好友的，那么同样的，我们就可以利用“微信定位修改器”APP 来手机的地理位置，从而使得附近的人范围扩大到全国，能够加更多的玩家为微信好友了。（备注：微信定位修改器 APP 目前适用于安卓手机，苹果手机也有相应的修改手机地理位置的软件，大家可自行百度查询。）

## 方法 8

利用 QQ 新推出的提醒功能：首先下载手机 QQ 装好，登录上自己的 QQ，然后选择一个群再点右下角的+号，就能看到一个提醒功能了。点击创建提醒，就能对群友作一个 QQ 右下角弹窗信息的提示了，就算群友有些是用手机上的，也能看到。除了在群里面创建提醒，还有一对一地给好友创建提醒。我们在群里创建提醒时，可以写上一句“我是群里的友好，欢迎大家加我微信号 XXXX 哦”，这样，让别人主动加你微信号的目的就达到了。

## 方法 9

各大网站上发信息：这种方法适合长期做的长线产品。

## 方法 10

去陌陌吧里面发布话题，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。

## 方法 11

去各大网站什么的、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。

## 方法 12

可以自己印点你的微信二维码的不干胶，在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。

### 方法 13

手机上可以下载一个妈妈圈软件（电脑版的），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把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。

### 方法 14

利用 qq 群：在同一妈妈群里加入你的 qq 号，是 2 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 争取把整个群的气氛都搞起来后留你的一个 qq，留下微信号就果断退出让群里的美女的去加你。

### 方法 15

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友好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。

### 方法 16

借用名人威力：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。

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正面故事之类的。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。

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。多试验几个。

### 方法 17 管理人培训教材免费下载 [www.mh.jy.net](http://www.mh.jy.net) 美华管理传播网

利用媒体传播：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。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。

## 方法 18

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。

## 方法 19

你在查找 qq 好友的时候，在查找功能里面有设置，设置男女、设置地区、设置好就可以直接加好了，加完导入到你的微信中。

## 方法 20

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，只要你把二维码放到群里就会有很多人进来。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！

## 方法 21

在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，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。

## 方法 22 管理人培训教材免费下载 [www.mh.jy.net](http://www.mh.jy.net) 美华管理传播网

有的 qq 群是专门换电话号码资源，在网上多找点，一般换资源都要换一两万个电话号码，淘宝卖家也有很多资源。

## 方法 23

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 excel 表，每个手机号码前面的几位数字在某一个地区是相同，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。

## 方法 24

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，例如就是送别人东西也不用轻而易举的送，要有条件的送：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。

## 方法 25

加 qq 群比如妈妈群美容群护肤群，加完群里的人，因为微信号跟 qq 空间和腾讯微博连接的，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 空间会有咨询。

## 方法 26

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。

## 方法 27

可以自己上百度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。



## 方法 28

qq 群微信推广法：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、孕妇群、美容护肤类的、减肥瘦身类的、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。

## 方法 29

搜索引擎网站推广法：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，例如我是做面膜的，那我就以面膜、护肤品、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。

## 方法 30 管理人培训教材免费下载 [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net) 美华管理传播网

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。

## 方法 31

博客网站推广法软文要有发表的地方。一个是发到论坛，文章站，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。

## 方法 32

媒体推广法：找新闻点让传统的媒体，报纸、电视、广播等等报道。

## 方法 33

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——陌陌、唱吧、快乐辣妈、各类新闻 APP。

#### 方法 34

网摘新闻源推广法：提交优质网页、图片、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。

#### 方法 35

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、论坛、贴吧等等一切网民可能聚集的地方。

#### 方法 36

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、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。

#### 方法 37

昵称推广法：无论是 QQ、微信、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。

#### 方法 38

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。

#### 方法 39

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。



#### 方法 40

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。

#### 方法 41

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。

#### 方法 42

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。

#### 方法 43

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、猪八戒花点小钱找人设计一个。

#### 方法 44

图片打水印推广法:通过微博、百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去。

#### 方法 45

视频源 flash 推广法:如今的视频网站,都提供外部的访问接口。在别的网站、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。

#### 方法 46

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。

#### 方法 47

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。

#### 方法 48

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。

#### 方法 49

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、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。

#### 方法 50

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。

#### 方法 51

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。

#### 方法 52

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。

#### 方法 53

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、评比类啊、节日祝福类啊、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。

#### 方法 54

名片网站推广法:在名片上,产品包装、官网,一切自己能掌控的资源,印上二维码。

#### 方法 55

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。

#### 方法 56

网上竞赛推广法:比如产品试用评比、效果评比等等各种资格赛的评比。

#### 方法 57

搞活动微信推广法:各种线下活动,各种聚会等。

#### 方法 58

广场效应微信推广法:在身上衣服上画上二维码,去人多的地方引人注目。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。

方法 59 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。

#### 方法 60

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、条理化、理性化提纯。

#### 方法 61

微信号推广法:设定微信号的时候一定要注意简短易记。

#### 方法 62

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。

#### 方法 63

聊天室网站推广法:在各种女性聊天室推广。

#### 方法 64

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。

#### 方法 65

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。

#### 方法 66

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。

#### 方法 67

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。

#### 方法 68

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。

#### 方法 69

碎片时间里组织些回复性强的软文扔漂流瓶。

#### 方法 70

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。

#### 方法 71

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。

#### 方法 72

微信微博大号帮转助推。

#### 方法 73

你逛街的时候会看到很好服装店，美容院，美发店，美甲店，饭店，只要是店铺的招聘广告，只要上面有电话你就加他。

#### 方法 74

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。

#### 方法 75

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。想要在哪个平台上引流，你就要结合哪个平台的具体功能和规则。

#### 方法 76

搞一些微信互推、微信好友互换的活动。

#### 方法 77

到靠谱的网站投稿，采用之后必然增加你的粉丝。

#### 方法 78

进百度视频、优酷网、爱奇艺等网站看最近最流行的电视、电影、综艺节目的评论内容，跟评论人互动，比如说好声音上的谁落选了，有人评论好可惜，她唱的很好，你可以回复她，我也好喜欢她，加我微信 XXX 一起支持她。

#### 方法 79

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。

#### 方法 80

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。

#### 方法 81



捆绑销售，买多少面膜送一个微电影。

## 方法 82

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，我是做什么什么的。

## 方法 83

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；

（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。

## 方法 84

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。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）

## 方法 86

微信朋友圈推荐好友例：推荐好友，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，如需微信加 V 的朋友，可以加微信：XXX。免费的哦！

## 方法 87 管理人培训教材免费下载 [www.mh.jy.net](http://www.mh.jy.net) 美华管理传播网

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，刚才我朋友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。

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……

## 方法 88

淘宝购物时，评价追加留下自己的微信号，会有很多意向人群愿意加你。

## 方法 89

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）。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。

## 方法 90

最近我发现了一些公众帐号微生活平台，就是在微信加好友的地方搜微生活，或是哪个学校的微生活，哪个地方的微生活，比如我是大连的我就找大连微生活，关注后，你可以跟他们平台的创始人联系下看看有没有合作的机会。做一些活动比如最美闺蜜评选，我们来提供奖品，而他们可以得到粉丝。小平台是很愿意合作的，而大点的平台可能会收费，收取费用不多的话也可以合做下。而且他们每个平台都有招聘这个板块。大家可以发些招兼职全职销售助理经销商这样的招聘信息。具体的合作方案，大家可以自己想自己去谈。

## 方法 91

新浪微博的宣传速度相当之快，大家可以力用这一点。比如关注本博加微信 XXXX 并@三个好友，就有机会得到一等奖什么、二等奖什么、三等奖什么，然后哪天哪天抽奖，抽取几个送出。这样来引精准粉。这个方法的模版一般拉粉的人都用，我自己微博一个月能出好几个这样拉粉的。大家可以试试。

## 方法 92

可以制作个调查表：调查内容是否知道 XX 面膜。是否有看电视广告。是否有看非诚勿扰美国专场。希望面膜什么效果好。补水保湿还是美白嫩肤。平时是否使用面膜。使用面膜是多钱价位一贴的。是否能接受 160-280 元左右一盒效果好有质检安全的面膜。留下他的名字电话，让他扫你微信的二维码加你微信，然后送份小赠品，赠品不用太大太贵，可以告诉他定期有抽奖活动，请让他关注你的朋友圈。就算他把你删掉了，你有他的电话。可以定期的重加，或是发些广告短信给他。

## 方法 93

社交媒体的发掘：不断的去寻找一些目标用户群的网络栖息地，然后去推广。例如说，我们看到 QQ 群、微博、论坛、蘑菇街，美丽说。最好是一些淘宝的小卖家的一些资源，其实是非常有效的，大家还可以到淘宝的社区论坛和其它七七八八的地方找到这些。把一些微信二维码放到短文里面，供大家加入进来加入这些群，可以带来很高效益。然后一点，我们看到

微信的一些应用，像陌陌、易信或者是其他应用里，其实有非常非常多的群，里面有很好的资源。

#### 方法 94

微信百人群通过发微信红包的形式加入，让每个领到红包的群友加你为好友。再转发你的朋友圈内容。这个成功率在 90%以上，吃人嘴软，拿人手短。一般人是不会拒绝你的。

#### 方法 95

资源共享法。请你的朋友提供那些有护肤意识的人的号码给你。问朋友要公司通讯录，挨个加，留言，同事/朋友介绍的等。一个通讯录几百人，好友数量瞬间增加。这个方式因人而异，也可以进行有偿分享。

#### 方法 96

QQ 秀聊天室挂机引流术：QQ 秀聊天室是腾讯公司推出的网络聊天室，用户可以穿着在 QQ 秀商城精心掏来的衣服首饰到 QQ 秀聊天室的精美场景中，和好友聊天、合影。玩此游戏的用户大多奔着结交异性的目的而来：男的想找女朋友，女的想找男朋友（经测试，此引流方式更适合用女性玩家吸引男性玩家）。

#### 方法 97

明星流量拦截术：最近《中国好声音》的收视率很火爆，其实呢，这里面有个很好的引流方法，不知道你有没有发现，接下来，小鲸鱼就分享给你：

《中国好声音》是不是有很多学员？这些学员是不是都会因为这个节目的播放而名气大增？其中有一个最直观的表现是：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。我们要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，

1、搜集名单：每期《中国好声音》播放前，在互联网上都会有大量吐槽，好声音学员的名子会提前被曝光，你要的就是要搜集这些好声音名单。

2、快速注册：用这些好声音学员的名子去注册，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。

## 方法 98

QQ 空间生日栏引流术：当你快要过生日的时候，你的 qq 头像和 qq 网名会显示在 qq 空间的生日栏内，这段时期，只要你的 qq 好友一进入 qq 空间，他们就能在 qq 空间的生日栏内看到你，只要你的 qq 头像和网名足够吸引人，他们就会进入你的 qq 空间查看...

## 方法 99

借力百度热词引流术：

1、打开百度风云榜：<http://top.baidu.com/>，寻找热门关键词；从排行榜上我们就知道哪些关键词在百度上被搜索的次数较多，网民搜索次数较多的关键词就叫“热词”，比如上图榜单上关键词“星女郎集体力挺周星驰”、“重返 20 岁”...

2、结合“热词”发软文（将自己的产品广告与关键词融合），比如你是卖化妆品的，你就可以在各大门户网站、论坛等（只要能发文章的地方）发表你的软文广告，比如你的文章标题可以是“《重返 20 岁不再是电影，只因用了 XX 面膜》”，这样，很多人搜索“重返 20 岁”就很可能看到你发表的广告了。

## 方法 100

续集电视节目引流术：怎样借助续集电视剧帮我们引流呢？

第一步：打开优酷指数：[http://index.youku.com/rank\\_top/](http://index.youku.com/rank_top/)

第二步：选一个最近正在热播的电视剧或电视节目，要符合两个条件：1、是续集；2、没有更新完，为什么要符合这两个条件，拿电视剧《何以笙箫默》做个例子：在这部剧的下一集还没有更新出来的时候，在网络上发的帖子和广告中带有关键词“何以笙箫默第 XX 集”（这个关键词一定会有很多人搜索），特别是标题上融入了这个关键词，在一定时期内，做的好的话，你的流量将会快速增长。

管理人培训教材免费下载 [www.mhjt.net](http://www.mhjt.net) 美华管理传播网

教委批准正规教育机构，20年先进管理培训院校（教证154160号）

# 全国《职业经理》 Mini-MBA班

20年成熟教育项目，30个精品管理岗位课程 咨询报名：13684609885  
课程全面，只讲干货，课件全送，直播下载，反复学习，终身辅导  
双证，档案一切尽有！ 现在报名：赠送价值30万《两年制MBA实录视频课程》

网址：www.mhjy.net

课程表  
MBA实录视频课程  
工商管理 战略管理  
人力资源 营销管理  
互联网新思维  
生产管理 品质管理

赶紧体验吧

管理人培训教材免费下载 [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net) 美华管理传播网



扫一扫 二维码 随时随地与高手交流 每日发布干货课件

## MBA微课堂

全国【管理学习基地】（实战）

不限时间、地点，躺着都能学



【免费赠送11本管理工具，北大教授管理工具实操课程】价值5800元

MBA微课堂（微信号）：mhjymhjy 或者 122285053 微信公众号：MHJY1995

【全国职业经理 MBA 双证班 20 年热招课程】

【中国管理培训系统最干货、落地、实惠的在线学习】全国统一招生热线 13684609885 微信 122285053

网站：[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net) 全部费用 1280 元，双证，档案一切尽有。课件全部赠送，可以反复学习，还等待吗？

现在加微信 122285053 即可申请北大教授管理工具实操课程

微信 122285053

喜欢就分享 转发 收藏 加入 MBA 微课堂 公众号：MHJY1995

今天你转发了吗？

现在加微信 122285053 即可申请北大教授管理工具实操课程



# 全国Mini-MBA职业经理双证班 (20年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

教委批准成立正规管理类教育机构，近 20 年实战教育经验，值得信赖！（教证：0000154160 号）

全国迷你 MBA 职业经理双证书班®，全国招生，毕业颁发双证书，近期开课. 咨询电话:13684609885

## 招生专业及其颁发证书：

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《工商管理师》MBA 高等教育双证	高级工商管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《IE 工业工程师》MBA 高等教育双证	高级 IE 工业工程师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源管理师》MBA 双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育证	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

**学校还开设：**薪酬管理师、绩效考核师、企业教练技术、企业管理师、培训总监、物流经理、工厂管理（厂长证书）、营销总监、企业法务管理师、市场定位研究员、整合营销策划师**等管理岗位MBA课程**

教委批准正规教育机构，20年先进管理培训院校（教证154160号）

# 全国《职业经理》 Mini-MBA班

20年成熟教育项目，30个精品管理岗位课程 咨询报名：13684609885 赶紧体验吧

课程全面，只讲干货，课件全送，直播下载，反复学习，终身辅导

双证，档案一切尽有！ 现在报名：赠送价值30万《两年制MBA实录视频课程》

**课程表**

MBA实录视频课程

工商管理 战略管理

人力资源 营销管理

互联网新思维

生产管理 品质管理



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；

### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，

### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）

### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。

### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



## 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一,由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止,已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人,并为多家企业提供了整合策划和企业内训,连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来,美华人独特的教学方法,先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451—88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mhgy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)

## 【报名须知】

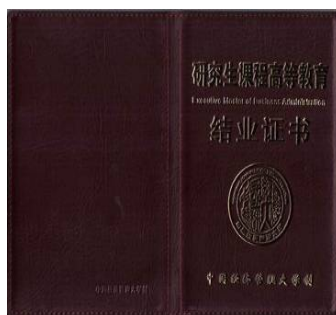
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片,毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认,以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(支持网转、柜台办理和自动取款机办理)(如柜台办理请携带本人身份证到银行办理)

方式一	支付宝	支付宝账户: 13684609885 户名: 徐传有
方式二	学校帐号 企业账户	学校帐号: 184080723702015 账号户名: 哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行: 哈尔滨银行中大支行 支付系统行号: 313261018034
方式三	中国银行	卡号: 6217855300007073962 户名: 徐传有 开户行: 中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号: 6217992600016909914 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号: 6222083500001062507 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号: 6228450176006094464 户名: 徐传有 开户行: 道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳学费(建议首选工商银行账户),收到学费当天,学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教学资料、考试问卷以及收费票据。

【咨询电话】13684609885 0451—88342620

【学校网站】<http://www.mhgy.net>

【客服微信】微信号: mhjymhgy (或者 122285053)【微信公众号】MHJY1995