

资深微商详细讲解《微商营销》 如何实现精准吸粉？

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE 工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业总经理、生产运营管理师、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师、企业管理师、经济管理师、人力资源管理师、薪酬管理师等 MBA 等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhjy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：** 中国经济管理大学 **主办单位：** 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效

MBA 经理教材免费下载 网址： www.mhjy.net

微商吸粉的方法那么多，相信走心的微商已经熟记于心了，可事实上，实际操作起来确定总面临着各种困难，不知道从何处下手。今天就将详细解析一些常用吸粉技巧。力求新手也能迅速上手。

第 1 招：谁是你的客户？

我在寻找客户前，都会先梳理思路：

1、我不希望加到的好友仅仅是终端消费者，根据“把消费变成投资”原理，我还希望我的每一位客户，当他体验到我的产品和服务后，能成为我的下级经销商，唯有如此，我和我的下级经销商，都能从中赚到更多利润？

2、我的客户有哪些可用肉眼识别的特征？我需要非常了解这群客户的特征后，我才清楚应该去哪里找到他，对吗？比如，女性、年龄 30-40 岁、上班白领、爱买衣服、爱逛商场、爱唱 K 等。

我们举例说明：

假如，我卖的是化妆品，那么基于第一点，我的客户首先应该是一名女性，然后，她需要有一定的兼职赚钱的时间和赚钱欲望，甚至可能对目前经济条件现状非常不满，对吗？

你还可以根据产品的更多特点，比如产品的价格、适用人群等，筛选出更多客户特征，这些特征就可以让你非常容易的找到她们。

线上：她们会在百度搜索什么词？会在淘宝购买什么产品？会呆在什么社区论坛？会呆在什么 QQ 群？会看什么视频？会看哪些公众号的文章？

线下：她们会在什么服装店买衣服？会在理发店出现吗？会在美容院出现吗？会在浴足城出现吗？会在超市出现吗？

第 2 招：生活中“附近的人”

记得有一位女孩子是卖水果的，她仅仅通过“附近的人”就做到一个月赚 1 万元的收入。她是怎么做的呢？在她家附近有好几个比较大型的小区，于是，她打印了很多二维码广告，贴在小区门口或塞在小区业主门缝里，二维码下面有一句话“微信扫一扫，加好友，买水果送货上门，再送苹果一个”。

看到的人很好奇，又心想，反正就是关注一下而已，还能送一个苹果，于是有些人就掏出手机扫描二维码，并加她为好友，这其中大部分的人都会形成购买，对不？

水果是天然的重复消费品，基本每家都有需求，吃完又要买，在哪都是买，在她微信上买，不仅可以送货上门，还可以送一个苹果，何乐而不为呢？就这样，她加到的客户都很精准？并且，她离客户很近，同时提供送货上门服务，如果客户对产品不满意，随时可以不要，信任度很容易建立起来。她很快积累了一批老客户，如果她有一定的营销基础，完全可以很长时间锁定一部分人消费，对不？

第 3 招：软件上“附近的人”

微信有个功能是“附近的人”，可以与附近的人打招呼，不断的申请好友，加一百个，总有十个进来，虽然这个办法有点笨，但很实用！首先你的头像不要让人讨厌，你的朋友圈充满正能量和高大上！

加上好友后，聊天中是不是都会问到你做什么行业的？只要你会聊天，掌握一个度，你就可以把他们变成你的精准客户。举个例子，有个卖化妆品的兄弟亲身实践：

“我搜索到附近 KTV 里面的一个妹子，她说大哥你出来玩啊，我说怎么玩，她说 800 元包夜，我说，哎哟这么便宜啊，我说教你一个不用包月就可以赚 800 元钱的方法吧，然后他就骂我说臭男人，不来玩就别骚扰姑奶奶，当然我肯定没有放弃，我说妹子，不要着急，我教你赚钱的方法，你还这么凶，听听总没关系的，经过不断的沟通，这个妹子决定先拿两盒自己用，用得好的话就再卖，这位妹子现在一个月可以帮我销走三十盒左右的化妆品。”

KTV 小姐，卖保险的，房产中介，做保健的这类做销售的最容易加入成功，只要你会聊，就可以把她变成你的销售渠道，千万别小瞧这类人群的交际圈和口才，她们有不具备的销售能力，如果有她们的加入，你的销售渠道是不是就事半功倍了呢？她们在对我们进行销售的同时，是不是也被我们反销售了？

第 4 招：AB 吸粉术

中国有无数的 QQ 群，如果你是卖女性用品，里面有几千万的妹子资源，是取之不尽，用之不竭的，你现在就可以打开你的 QQ，查找“丰胸、美白、养生、护肤、两性关系、产后妈妈”等等只要是和女性相关的词，然后选择活跃度最高的群。

再准备两三个 QQ 号，A 号和 B 号加入这个 QQ 群，A 号进去之后活跃一点做一个自我介绍，

“大家好，我是新来的，非常高兴加入这个群”

然后你的 B 号出来配合一下，“欢迎欢迎，你是做什么的啊？”

A 马上做自我介绍，“我是来自杭州军区妇产科医院的一名医生，今天非常高兴进入这个群，希望跟你们成为朋友。”

B 马上很激动，“哎呀，大姐，我咨询你一个问题好吗？我要生孩子了，什么样的生产方式不疼？”

然后 A 号进行完美的解答，B 号马上开始问问题，为什么我的下巴老长痘，A 号再进行完美的解答，如果不出意外，如此连续两三天后，你的 A 号会迅速成为这个群的红人。

当你成为这个群的红人之后，果断退出话题，留下一句话，“各位不好意思，马上出一个急诊，你们可以加我的微信号***，我很少上网，以后有什么问题可以通过微信来问我！”

各位，果断退出后，你会发现这个群的在线妹子很多都会来加你，然后你果断进入下一个群复制以上的过程。也就是说，搜索并加入与你销售产品相关的 QQ 群，被动或主动加他们，这些都是你的精准客户，都是对你产生各种崇拜的顾客。

有的人会问，问题是我不懂医学知识怎么办？很简单，“百度一下”就搞定了，微信聊天不像打电话需要马上回答，你有充足的时间给你找答案，你也可以编造忙的借口，晚一点再回答她，对不？

又有人会问，人家打开微信发现我在卖化妆品怎么办？不需要找借口，没有人规定医生不可以卖化妆品，对不？实在不行，你也可以先加好友，再做销售！

第 5 招：招聘吸粉术

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，现在正式招聘 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。

有意者，请加我微信***！

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 盒化妆品！”

内容大概就是这样，详细的大家可以自由发挥。记住最重要的一句话“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 盒化妆品”！这句话非常的关键，将会决定你的微信好友是否帮你转发。

这条信息发出不久，将会有无数的人来问，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，改天我会给大家讲述微信营销，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……

看完这招，请拓展你的思路，还有其他玩法吗？

第 6 招：分享吸粉术

一位卖化妆品的小兄弟说：

“我们小区 5 家美发店全部是我的经销商，美发店一个月赚 1 万多，但他们卖我的化妆品，每个月却要赚三四万。

其中有家美发店老板不会用微信也被我利用起来了，我是怎么做到的呢？

因为他不会用微信我就教他一招，每个来理发的顾客，基本都会和老板聊天，边做头发边聊天，这老板就问人家：

‘唉，你了解微信营销不？就在我们小区，有个做微信营销的小兄弟，一个月通过微信卖化妆品要赚几百万，还发展了好多代理，每个代理每个月都能赚几万！’

这时，那个顾客就缠着他，问我的微信号是多少？

他说，我不能直接把他的微信给你，我得问问人家是否同意才行。欲擒故纵！

然后，那个顾客就求着他一定要介绍我认识，后面相信你也懂了，加了我的微信后，我又是半推半就……我给那个老板一盒化妆品提成 15 块钱，一个月帮他多赚好几千……他就每天帮我推荐人加我微信。”

第 7 招：招聘网站吸粉术

你的客户群大致月薪是多少？你就可以在招聘网站上发布针对这一人群的招聘信息，比如，月薪 3000 到 50000、8000 以上，要求如有意向，加微信联系咨询，再花几百块在招聘网站置顶！这样加你的都是一定消费能力的顾客，假如你是卖女性产品，你还可以设置筛选条件，如要求应聘者限女性，这样基本可让来联系的人 90%是精准客户群！

同类招聘网站看到你花钱在别的招聘网站置顶后，会主动联系你，问你还需要招聘吗？他们很多会提供一个月的免费广告或者前几个月优惠多少的服务！让你每天坐等百分百精准客户群进入你的客户数据库！

第 8 招：短信吸粉术

如果你已经有自己的淘宝店、京东店，已经有一定数量的老客户，你完全可以把自己这群客户导入微信里。

1、发货短信推荐

发货短信在保留快递公司、快递单号等重要信息以外，其它的规定字数都可以拿出来做微信号推荐。比如：“您在 XX 家购买的宝贝已发货，申通快递，单号：3861123456。加微信：XXXX，发暗号“礼物”有惊喜哦！”

2、营销短信推荐

现在有不少商家将店内秒杀活动的公布渠道放到了微信，通过短信通知老客户秒杀活动，并说明活动只在微信通知，这个对老客户有极大的触动。

3、群发短信

以短网址的形式引导粉丝关注微信。群发短信由于字数限制，内容不够丰富，可以在短信里面放置短链接，引导粉丝跳转到一个 wap 地址，在该页面以图文并茂的形式引导粉丝关注微信。

第 9 招：包装吸粉末

你的发货包裹也是一个非常好的推广阵地，但必须设计好“加你微信能得到什么好处？”：

- 1、包裹二维码不干胶。可张贴的位置有：a、快递袋外部；b、飞机盒外部；c、商品外包装；
- 2、二维码印制。商品吊牌、商品说明书，在设计时，可为微信二维码留出推广位；
- 3、包裹小卡片、售后卡放置微信二维码。设计一张小卡片，随包裹发放，引导客户；
- 4、品牌宣传期刊。如有通过包裹向客户附赠品牌期刊的，可利用封面、封二等黄金位置引导粉丝关注微信。
- 5、包裹公开信推荐。以公开信的形式进行品牌沟通，文尾就可以推荐微信二维码啦。

第 10 招：淘宝吸粉术

- 1、店铺动态不定时引导客户加微信。
- 2、店铺推广。在店铺首页、侧边栏、详情页底部等位置加上微信文字推广位。
- 3、客户回访阶段。通过旺旺回访客户时，除了做品牌、服务调查以外，也可以邀请客户关注微信。
- 4、上新剧透、预告、预览活动改到微信上进行。在爆款页面放置微信文字推广信息，做“加粉有礼”的活动。
- 5、利用活动。双 11 预热过程中，我们在完成各渠道的优惠券发放，对于未能领到优惠券的客户，引导客户关注微信，通过微信自助领券。
- 6、帮派推广。如前期帮派粉丝有一定积累，可在帮派以置顶公告的形式推荐粉丝关注微信。
- 7、客服推荐微信。在客户完成付款后或者是老客户回购时，可以让客服以快捷短语的形式推荐客户关注微信。
- 8、老客户信息登记表。在引导客户做信息登记的时候，在登记公告处也可以加上微信推荐。
- 9、常规上新券可转到微信上发布，客户在微信回复“券”，即可获得最新的优惠券领取链接

第 11 招：视频吸粉术

你的潜在客户会关心什么类型的视频？

1、搜索视频：

去百度视频里搜索相关的关键词，找到这类播放量比较大的视频；

2、下载视频；

3、编辑视频：

利用视频编辑软件，把自己的微信号、QQ 号植入到视频屏幕下方，并告诉看视频的人，“加你为好友，能得到**”；

4、梳理关键词：

梳理出指数在 100 内的长尾关键词；

5、上传视频：

将梳理出的长尾词，嵌入到上传视频时需要设置的“标题、标签、描述”里，然后，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视频标题。这样，假如你有 1000 个关键词，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，别人就会看到你留在视频上的文字，从而过来加你微信，后面该做什么，你懂了吗？

第 11 招：分类门户吸粉术

策略一：

58 同城里面有很多真正转让二手闲置品的主妇，你可以选择【母婴玩具】或者【婴儿床/车/玩具】这样的分类，出售这些物品的一般都是一些年轻妈妈，而且这些手机号基本都开通了微信，你可以去收集上万个号码慢慢的去加她们。这些资源都是免费，关键看你是否去执行。

PS：加人的时候千万不要“我是 XXX”就完事啦，可以先翻翻她的朋友圈，如果发现她经常在朋友圈晒宝宝照片，可以发个“宝贝好可爱”之类的，这方面大家可自由发挥！

除了 58 同城，还有百姓网，赶集网，这些数据收集起来绝对够你用了！

方法和思路对了，一切都变得很简单，很容易操作，也能很快见到效果。

策略二：

很多合租的朋友会遇到租友退租，你可以去寻找一些租房的网站如搜房、焦点房产什么的，发布求租信息，如求合租限女生，但是留言千万不要留你的手机号，要不然你得被烦死，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，当然你的微信号要关闭好友验证哈…

策略二和策略一的方法属于两种思维方式，省事，可惜没有方法一精准，为方便对比，整理在一起，小伙伴们自行领会哈。

策略三：

去各大平台型网站，如 58 同城、赶集网、安居客、招聘网站等，就是各类在线销售人员，给这些人留言，比如他是卖房子的，就说“我想买房子，上班不方便接电话，请加我微信 XXX，有好的房源可以在微信上发给我！”注意千万不要留你的手机号，如果你执行力够强，一天加三四百人不是问题。

策略四：

去各大租房网，中介网发布自己的微信。说你要买房，租房。不出 10 分钟，会有几十个中介来加你。

你去给保险公司打电话，说你的宝马车要微修，不出意外，会有很多保险公司的人来加你。他们手里资源很多，况且他们自己也需要一张牛逼的脸去见他们的客户，所以，只要你们搞定她们，那绝对有利于团队发展。

第 12 招：话题吸粉术

去陌陌吧里面发布话题，选美容、护肤、星座等一些女生喜欢的陌陌吧加入，发布一些话题，分享自己的一些经验，标题一定要有吸引力，如：大胆裸，不必妆，敢吗？整理好内容，埋好伏笔，如最快速有效的皮肤修护方法，加我微信 XXXXX，互动好的话，会有很多不是微商的加你的，这个方法很有效。

宝宝树是在孕前、孕中和孕后，提供一系列的社区，有上千万的人在里面互动，有很多妈妈领袖在里面。做母婴的微商面，不是做性价比，而是把信任做起来才可以。比如说宝宝树里面有四级会员，这四级会员都有共同的功能，如果你是 A 级会员，你可以比一个贴子，但是

你不可以用相应的链接，当你是 C 级和 B 级的会员，你可以发一个代链接，如果你是一个母亲，你是一个达人级别，你可以发帖子，你还可以告诉这个产品怎么用，那你挣到钱了。

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，我们可以发布一些经验和支持，最后一定要加：我微信 XXXXX，乐意和宝妈交流。

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弄，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。

另外，论坛里有好多宝妈 QQ 群，加入进去多和大家聊，关于护肤的知识什么的，争取把整个群的气氛都搞起来，气氛起来以后，留下微信号就果断退出让群里的女孩的去加你。可以适当发点试用小样，让大家加你微信去领。

第 13 招：微群吸粉术

相信大家都加入过微信群，甚至有好多群都是 500 人的大群，在群里加人非常快，但初做微商的朋友可能很少能加入到这种大群，而且群的数量也比较少，其实，只要发动身边的朋友、同事，大家都已经加入了一些微信群，让大家把你拉入一些他们的群中，然后你再一个一个的加好友就已经很多了。

注意以下几点：

- 1、在你加入到一个新群的时候，不要急着加好友，先和大家互动几天，根据群的特征比如护肤群，宝妈群等有针对性参与一下讨论，发发娱乐性的内容，混个脸熟，然后再一个一个的加好友，Hi，我是宝妈群里的明明…这样很容易通过。
- 2、当群里有人说话的时候，你积极回复，然后加好友，通过率很高。
- 3、偶尔可以在群里分享你的微信名片，但不要太频繁。
- 4、如果能制造群里的话题，那就最好了，比如在宝妈群里发宝贝发烧了，什么方法退烧最安全有效，引起共鸣会有人主动给加你。

5、头像、名字基本就能判断性别，如果你是做护肤品可选择加女生。

6、切记，不要在群里直接推产品，推广产品还是等到你和她有一定感情基础后再说吧！

第 14 招：Q 群吸粉术

今天给朋友们推荐的是什么方法咧，是 QQ 群，但凡同一个 QQ 群的，基本都是有相同爱好的，也不需要手动操作，去群发广告什么的。很多朋友笨就笨在这里啦，你去群发广告，第一如果直接发广告，会被群主踢。第二，发了广告之后，别人看也不会多看两眼，而且只是暂时的停留。那如何才能将群成员搞定呢？

一、搞定群主，即可为所欲为

如果你的头像是一个美女的话，那什么，不敢想象杀伤力会有多大。如果能够再给群主提供一点点好处的话。比如一盒面膜，或者送点试用装什么的。只要群主还很给力的话，这点投资绝对值！

二、提供价值

别人凭什么加你？就因为你是卖东西的就要加你？想也不用想！没有谁会傻傻的把自己的微信变成一个广告场所。我们必须得为客户着想，你得想着你的精准客户需要什么？就提供什么？

打个比方：既然咱们的客户都是女性，那我们提供的肯定是如何护肤啦，如何美白啦，如何化妆啦，如何保持身材等等的一些内容，具体怎么操作，就看各位自己的发挥啦。

三、聊天后及时加

当群里有人说话的时候，你积极回复，然后加好友，通过率很高。

四、在自己空间发表相应日志

最好写的动人一些，后面附上自己的微信号，再送点网上随处可见的相关视频或者文章，要求加微信即可送。

另外，很多做微商的朋友为了推广，买了加好友的软件，可是我想说的是，加好友只有自己加才是精准的，咱们不是广告机，即便是发广告面对这么一群乌七八糟的人也不会有什么效果。咱们做的是服务，为朋友提供咨询和便利，不精准的客群只会浪费咱们的时间和精力。

第 15 招：app 吸粉术

如果你觉得贴吧发帖，QQ 群等等方法都被玩坏了，那么你可以与时俱进，进军 APP 行不行？很多社交软件和女性母婴类的 APP 等其实都可以利用起来做营销推广，相信很多人没有太深入的去研究手机 APP 推广方法，我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、大姨吗、美柚、各类新闻 APP。（比如大姨吗 APP，在“姐妹说”的版块里，就有许多分组，大家可以根据自己的实际情况自行下载各类 APP）

每个 APP 的日在线人数都很多，你的客户就藏在里面等你钓出来。我认识一姑娘，就是玩唱吧起家卖货，招了一大批代理，做的风生水起。你们区别在哪？人家是在“用”APP，而你们是在“玩”APP。想想这么多的 APP，每个 APP 里又有这么多的潜在客户，如果能真正充分利用起来，那么其中的益处将是多么可观呢？

第 16 招：实体店吸粉术

方法一：被动加

逛街时，去各种服装店、包店等，跟导购说，“加我微信，要有什么新品，拍照片给我就行！”

一定要你留下他的号码，不要她留你的，那样人家有的时候搞忘记了就不会加你了。这样一般老板娘都愿意加你微信的。

方法二：主动加

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。

加人话述为：你店里最近有优惠活动吗？

第 17 招：微博吸粉术

微博其实跟微信都是一个社交，社交平台。例如五常大米的试吃活动，短短的三天时间，一共有 1000 万人点击，将近 100 万人去收藏，通过微博的常态发送，通过九宫格相应的图片展现，来证明它的大米的优质性，结果结果造就了我们五常大米在近期有一个很好的爆发，一天就售卖了 9 吨重，很不错。这是微博的一个典型案例。

第 18 招：手机号吸粉术

中国时下约有 8 亿人使用智能手机，60%的人使用手机号码注册微信号。那么，我们只需要找到手机号码，就能判断是否开通微信，然后通过精准话术，将其转化成为我们的粉丝，利用手机号码推断导入。

方法一：猜。

如我们知道北京一号码：136XXXX2345，那么 136XXXX2346 肯定也是北京的号码，依此类推，我们一次倒入到微信通信录中(具体怎么进入到通信录不用教了吧)，如果是用手机注册微信号的，就会在微信通信录列表中显示，我只需用便于验证通过的话术，即可成为好友。这种方法比搜索附近的人来得较为便捷。

方法二：下。

可以通过下载号码生成器的方式进行，但每次只能生成 20 个电话号码，速度较慢，故采用者较少。

方法三：买。

就是通过购买电话号码的形式添加粉丝。

第 19 招：豆瓣吸粉术

因为豆瓣流量非常高，同时又有着强大用户粘性，利用豆瓣引流是非常好的工具。

具体方法：

- 1、利用豆瓣引流首先需准备一个豆瓣大号，为发贴子主人用，尽量加入到 2 万人以上的小组，把我的豆瓣信息完善好，其目的是让小组管理员通过我们，感觉我们不象是在推广。
- 2、其次，我们要准备好 10 个小号(马甲)，主要用于活跃的，但与主帐号配合不要太假。
- 3、在发贴前要分析这个小组发帖的特点与基本语言的情况，题目要引人注目，然后撰写关于一个小组话题相关帖子。重点要注意就是要在回帖中植入微信号(微信公众号)或是我们引流的网址链接。

第 20 招：空间吸粉术

认证 QQ 空间，能够增强公信力，那里有很多粉丝，只要掌握方法都能找到精准的粉丝。

具体方法：要去认证空间加粉，要奏好四部曲。

- 1、将自己空间开通黄钻，花不了多少钱。
- 2、每天到认证空间去加群加好友(要到与自己相关属性的群里去好友)。
- 3、每天更新自己的说说。
- 4、及时参与互动。



海量管理书籍 免费下载 www.mhjy.net

全国迷你 MBA《职业经理》双证班 热招 www.mhjy.net

电话 13684609885 微信: mhjymhjy 公众号: MHJY1995

比如，我是做女装的。那么我们在认证空间中搜索“时尚女人网”加关注，进去后查找点赞人数最多的地方，便出现点赞粉丝的昵称，有选择性加好友，重复添加即可。

全国Mini-MBA职业经理双证班 (20年热招 认证项目)



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《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《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《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

【报名须知】

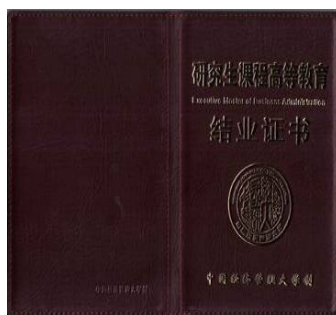
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片,毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认,以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【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