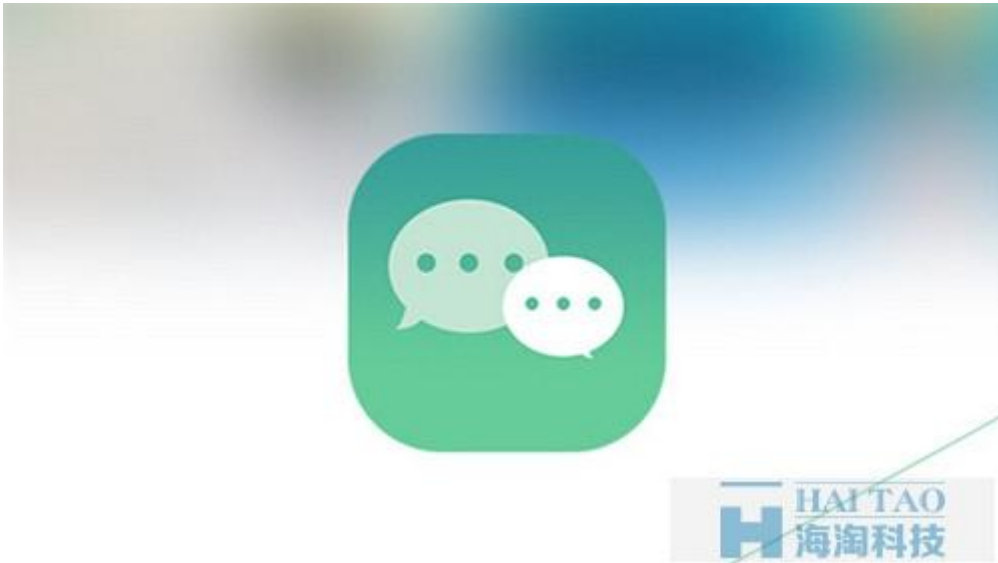


微信营销 | 微信好友转变互推

海淘网络今天的主题分享：微信营销 | 微信好友转变互推。



可能大部分的小伙伴看到好友两个字，就有点蒙头。说，“我没有什么好友啊，肿么办？”。没有好友没关系，我们都有家人，亲戚，同学，朋友吧。我们要做的就是从这里开始裂变。

第一步：拿出纸和笔，把你的好友统统的列在纸上，只要有点熟识的，你都尽可能的列出来，怎么列？按照这样的格式。亲戚的一列，同学的一列，朋友的一列等等。

第二步：进行筛选，为什么要进行筛选呢？这是为我们后面的互推做准备的，我们互推的对象，肯定要选择那些我们了解的，比较靠谱的人进行互推，如果你不认识，你不了解，你给他推了，而他不给你推，怎么办？浪费了时间，精力，甚至可能拉黑你，对吧！所以你要筛选亲戚，朋友，同学，这些肯定都没有问题。有的人在互推前，也不跟亲戚，朋友，同学打个招呼，就把自己的自我介绍和二维码群发了过去，搞的大家莫名其妙，甚至可能没有人理你，可能还会有人直接给你电话，你发的什么呀，你打扰到我了。所以，在互推前，你必须要做这样的工作：

1. 可使通过电话，QQ 或者微信
2. 可通过面对面的交流

聊什么？就聊，自己最近在做一个项目或是产品，这个项目或者产品是如何的好，我想问一下，我们能不能够互推一下，或者说，你可不可以把我的简介和二维码放在你的朋友圈。他们会不会同意呢？

肯定是会愿意的，所以，在互推前，你要做一个铺垫。式样这样，既然是互推，肯定要准备一些素材，素材如何准备？最好的素材就是咱们的自我介绍。你是谁，你能提供什么样的价值，这样互推以后，加你的几率是非常高的，加你的人也是非常的精准的，所以，价值塑造与体现是非常重要的。你可以把自己的素材这样写，以你朋友的口气，我们随便来举个例子，通过这个例子，可举一反三。



比如我们是做化妆品的，可以这样写：

我给你推荐我的一个朋友，她是某某化妆品公司五年美容导师，亲自指导上千人数皮肤问题人群，让她们的皮肤变的白嫩，紧致，有弹性，非常了解各种顶级，大小品牌的化妆品，我相信，在她的指导下，你的皮肤一定会变的更加粉嫩，如果有化妆品等等问题，同样可以咨询她，下面是她的二维码，扫码即可加她为好友，立刻让她成为你的私人美容顾问，最关键的，时候免费的哟！

以上的素材，如果你不知道怎么写，可以找你的朋友，或者找人代写，去百度也行，大家只要知道这个意思就行。或许有的伙伴会说，我不是你说的这样的人啊，怎么整？

- 1、你卖怎样产品，你就去学习相关的知识点，顾客来了，一问三不知，你让你的客户怎样信任你。
- 2、真是不知，不要忙慌的回复，先去搜索一下，再结合自己的答案，组合成一个答案，要让别人觉得你是付出了真心的帮助。
- 3、平时没事的话，可以找找你的业内人士，加个好友，多请教。

不论你做什么，你要显得自己够专业，你要学习，你要成长。

自我介绍的素材准备好了，还要准备好自己的二维码。二维码的便捷。人都是极其懒惰的，如果你留的是微信号，人家还要复制，黏贴，挺麻烦的，如果你是二维码呢，人家加你很方便，与人方便就是与己方便二维码，有的伙伴，喜欢搞的花花绿绿的，其实，清爽的是最好的。

素材都准备完毕了，那我们互推的时候，要选择好时间。最好的时间是晚上的八点到十点，这个时间点是一天中，朋友圈最为活跃的时间，经过我的测试，也的确如此。粉丝有了，熟悉到了一定的程度，她也确实在你这里获益了，那你就可以要求她再给你互推，只要你觉得，这个人可以给你推，那你就去问，关于怎么成交，这里暂时不说，后面我们再单篇说说。其实，你把这些客户服务好了，很自然的会有人购买你的产品，这就是我们说的无销而销。

最后我还想提提别的加粉方式，比如互换QQ群，微信群，关于这个方式，大家肯定在各个群中，都有见过吧，只要把其中的技巧把握好了，其实也是个不错的方式。

最好的方式是什么？最精准的方式又是什么？我个人觉得还是软文，一篇软文出去，只要不被删除，基本都是永久存在的，一旦被度娘等各大引擎收录，基本就是坐等粉丝上门。

成功一定有方法，如果你没有成功，如果你没有赚到钱，那一定是你的方法出了问题。

正所谓，方法不对，努力白费。



微信互推方式

1. 文末互推
2. 图文合作互推
3. 阅读原文互推
4. 被关注自动发消息处互推

如果你还是觉得比较慢，小编从主管哪里得知一个微信增粉神器，而且增加的粉丝都是“活粉”哦。

文章下载。点击：[微信营销 | 微信好友转变互推](#)