

吸粉（战术篇）

“粉丝营销是个长期活，既要有百米冲刺的爆发力，还要有跑马拉松的耐力。作为操盘手，不光要有顶天立地的梦想，更要有脚踏实地的计划。”

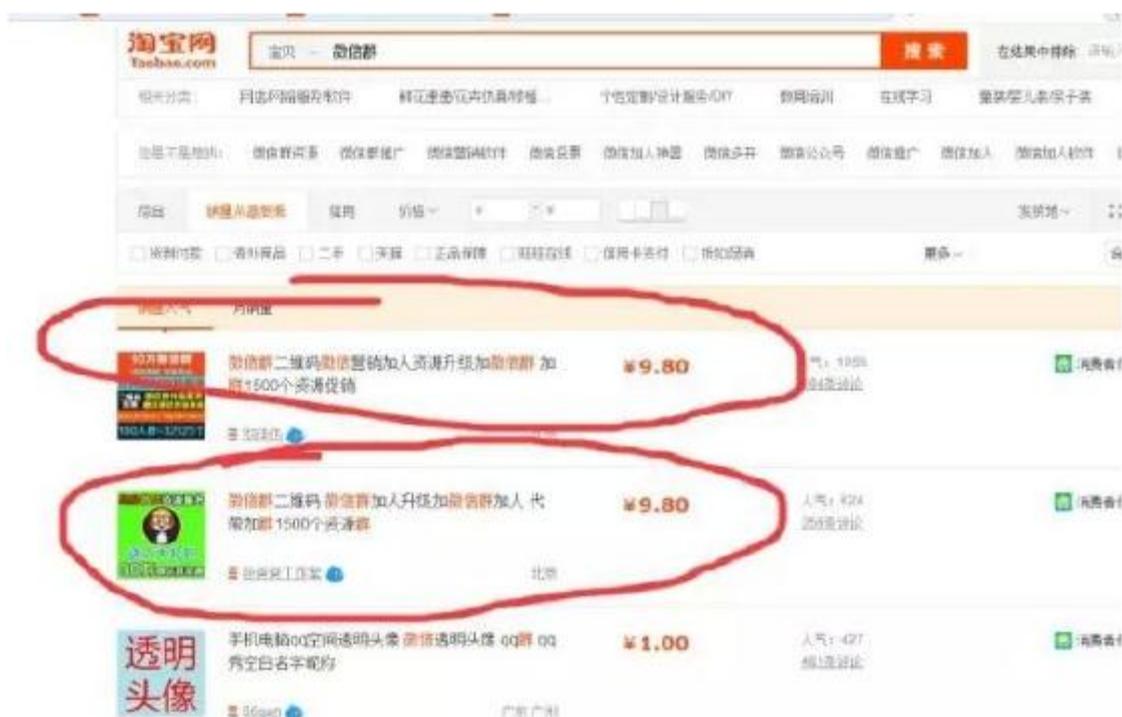
——刘海洋

我相信，通过前面一章的内容，对于吸粉的战略，你已经有了清晰的认识，甚至你已经迫不及待，跃跃欲试想要开始大干一场了。这一章，我会就具体操作层面的招术，给你更多指导，旨在抛砖引玉，激发你更多实操的灵感——

法无定法，当下生法！

第 1 招：购买微信群。

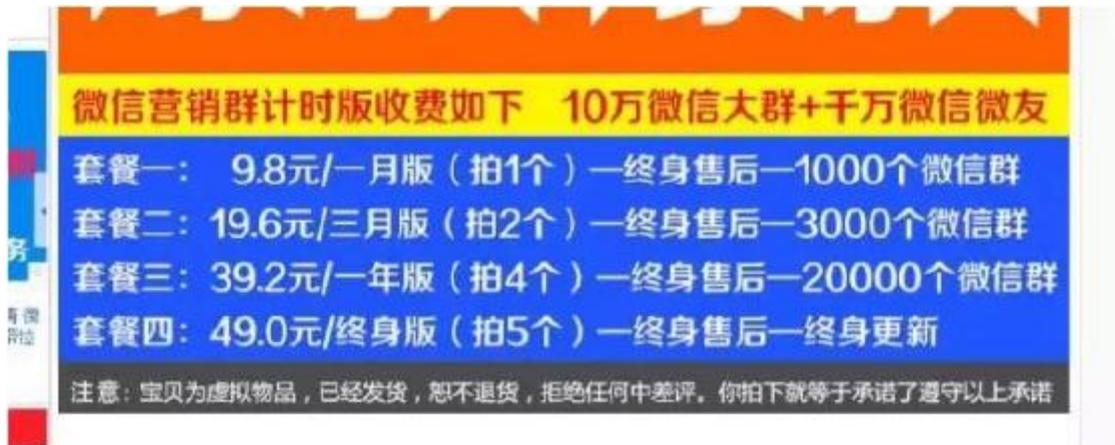
淘宝上搜索：“微信群”



按照销量排名，9.8 元，一个月可以得到 1000-1500 个微信群。付款后，他们会

把你拉到 QQ 群，每天会分享几十个微信群二维码让你去扫。即使有僵尸粉，也不会很多。每天一看到群里有二维码就扫，日加 1000 人不是问题。

更屌爆的是还可以包年……



可以想象一下，1000 个 100 人群，是多少？

10 万人对吧。

2000 个群呢？

20 万。

1 万个群呢？

……………

每月都更新群

这么庞大的微友数量，做什么不行……

各种微信群都有，就看你怎么转化了。微信群就是媒体，这就是微信群媒体的力量。

第 2 招：通过 QQ 群排名自动吸引潜在客户入群

俗话说，人以群分，也就是说，不同的人喜欢加入不同的群。你想吸引什么人，就建立什么群。哪找下面 6 步，你也能建立高排名的 QQ 群，从而吸引潜在客户自动入群。方法如下：

第一步：准备 QQ 号

要想建 QQ 群，第一当然是要准备一个 QQ 号了，对于 QQ 号，没有特别的要求，但是大家注意，作为群主，用短一点的号比较好，因为粉丝和潜在客户看到你的 QQ 号比较短，会觉得你很有水平的，一般使用 8-10 位 QQ 就可以啦。

1) QQ 号位数

对于用来建的 QQ 群号，6-11 位都可以，短一点的号码，将会多一些优势；因为当粉丝和潜在客户看到你的号码比较短时，会觉得你更有水平；但是也不用过分追求特别短的号码，因为越短的号码就会越贵，我们一半使用 8-10 位就可以啦。

2) QQ 号等级

用来建群，QQ 等级当然越高越好，因为越高的 QQ 等级，能创建的 QQ 群就越多，下图就是 QQ 能够创建 QQ 群的情况——

您还可以创建200人群，3个500人群，0个1000人群，0个2000人群

QQ用户	创建数量和资格	
LV0	200人群	
LV4	200人群+1个500人群	如何提升等级
LV16	200人群+2个500人群	
LV32	200人群+3个500人群	
LV48	200人群+4个500人群	
超级QQ	额外4个500人群	已经开通
VIP1-5	额外4个500人群	开通
VIP6	额外4个500人群+1个1000人群	
VIP7	额外4个500人群+2个1000人群	
年费用户	额外1个1000人群 (QQ4级以下也可创建)	开通

我们从上图可以看到，等级越高，能够创建的群就越多，而且容量也越大，创建 1000 人的群，必须要 VIP6 以上，这是大家都要知道的。QQ 群容量越大，也是会影响 QQ 群排名，如果你有建 QQ 群打算，条件允许，都可以选择创建容量更大的群

第二步：确定城市和主题

建立 qq 群，我们必须先确定好城市和主题，城市对应的就是我们 QQ 群的地点，腾讯的 QQ 群搜索结果默认的就是按城市显示的，所以我们必须确定我们要主打的城市

另外要确定就是 QQ 群的主题，简单的说就是你要做什么样的 QQ 群，你想吸引什么样的粉丝和潜在客户。

第三步：确定主关键词

这步是非常关键的，你所选定并设置的关键词，将会直接影响你的 QQ 群排名和每天会有多少人加你，因为每个关键词搜索的人数是不一样的。有了关键词，接下去就可以确定自己 QQ 群名称了。

选择好关键词是非常重要的，给大家一个小技巧，那就是再选定 QQ 群主关键词时，可以选定两个主关键词，但是不建议选 3 个以上关键词。

第四步：确定 QQ 群介绍和 QQ 群标签

QQ 群介绍和 QQ 群标签是会影响排名的，但是很多人会忽略这个环节。在 QQ 群活跃度里面，LV1 等级需求是 QQ 群介绍不得少于 30 字，标签不得少于 1 个，标签尽量要填满，也就是 20 个。

大家注意的是，QQ 群的介绍和标签，要尽量包含我们的关键词，同时要保持 QQ 群介绍流畅。

第五步：创建 QQ 群资料文档

当前面工作弄好后，我们可以创建一个文档了，这个文档可以包含下面内容：

- (1) QQ 号码
- (2) 群主题
- (3) 群城市
- (4) 关键词
- (5) 群名称
- (6) 群描述

可能很多人觉得没必要，或者觉得很罗嗦，其实这一招是很实用的，很多人喜欢在创建的过程中一边思考一边填写，很容易出错不说，而且一旦失误，就有可能导致之前的工作全部作废，需要从头开始。

上述所有工作做好之后，你就可以守株待兔，等着等着小兔子自己撞进来了。

第三招：微信群增粉策略。

每天不少粉丝营销的爱好者，来追问我，怎么加粉啊，还有什么更好的方法没有在这里我提醒你，招数不需要多，有一招足以，为什么是一招呢？因为懂 1 万招，不如把 1 招练 1 万遍。不需要多，需要狠，每招致命即可！在这里重点和你分享微信群增粉策略。

1. 这招是很多人忽视的一块，但这块确实威力巨大！我自己就用的很好。

为什么呢？

因为微信群里全是真实的粉，不是僵尸粉，而且你们在同一个微信群对方通过率基本 100%，所以，这块要用好。高手可以通过策略，让对方在微信群主动加你，具体如何操作，下面我讲一一下展开为你分享《微信群营销 3 招》

对于一般菜鸟怎么办呢？

你千万不要老是在群里发名片，发广告，这样群主会直接把你踢掉。

群友对你印象还不好？

怎么办？

无他，对于菜鸟就是 2 个字：勤奋！

也就是一个一个加。

注意添加的时候，也记得营造真实的添加环境，（不懂真实环境请看爆粉第二招）不然也会被腾讯悄悄禁止。（对于悄悄禁止我深有体会，因为我做过很多测试，经常被腾讯干，干多了，就有经验了）

2. 在微信群内，添加话术，就用一个更加精准的

直接说：同在一个微信群，很高兴认识你！

复制这句话，不断粘贴既可以。如果足够勤奋，又学会了换群，那这样下来，几个月的时间，就有了 5042 粉丝，你说话就有影响力了，而后又可以把粉丝转移到你其他平台：公众号、QQ 号、Q 群，再持续养粉。

好！

下面为您讲解《微信群营销 3 招》

微信群营销，主要从三个方面，为你介绍——

一. 了解微信群的痛苦与好处

不懂微信群营销痛苦就是：

1. 你有很多群，天天消息吵死，
2. 很多微信群，但是你浪费了
3. 有群但屏蔽，这就名存实亡
4. 没法引流到私人微信
5. 在群里聊浪费大把时间，不聊不起作用
6. 建群没人加入
7. 你管理的群如冷宫，没人说话
8. 你的群天天被别人发广告
9. 你有不懂，天天在别人群里发广告
10. 微信群你所不知道管理团队等功能
11. 互粉群？
12. 本地群？
13. 职业等分类群？

懂了微信群营销的好处

1. 轻松经营好自己的粉丝
2. 轻松搞定别人的粉丝

二. 微信群营销的原理

微信群营销的原理分 2 个：

- 1、微信群本身功能的了解
- 2、微信群里是人，基于人性进行管理和营销

好！

分享如何建群

这个基本操作问题不懂的百度搜索一下。很简单的。

1. 群聊名称

名称最好在 11 个字以内，不然太长，没法显示

最好更简单，例如，玩商会精英实战群，玩商会创业指导，玩商会互粉群等等，可以加标点符号与字母等。

2. 群二维码

可以保存图片，共享出去，发到各种平台，让更多人扫码加入

3. 群聊大小

过 100 人 需要实名认证，什么意思，就是需要你开通微信支付，如何开通 ，打开微信 我的钱包，绑定银行卡，就开通了。

为什么要开通，你看现在微信也不怎么赚钱，，电商他让给京东开，搜索让给搜狗做，团购让给大众点评，也就是说他自己都没有做，那他怎么赚钱，但是这些所有支付必须需要微信支付，他是做金融赚钱，所以你开通微信支付，你就是他的客户了，所以他就会照顾你。

特别提醒：如果你的微信已经粉丝几千，建议你开通微信支付的时候，再买点微信理财产品，理财通，这个理财产品随便买，如果你钱多你也可以多买，如果你钱少，买几百也可以，一百也可以，这样就不容易封号，为什么呢，因为你买了理财产品，你就是属于微信客户，他要封号就意味和你结算，号都没有了怎么结算，所以一定要 100%站在对方角度思考问题，这样你才能知道他的内心对话，所以你要了解微信的需求。

重点：所以说，做粉丝营销，你一定要站在客户的角度思考问题，80%的文案要来源于你的客户。为什么呢？一个客户见证胜过你的千言万语。

在就是，如果你是群主如果你退出去了，那么你后面那个人就自动成为群主。这个群也不会解散，除非你把所有人都剔除出，群才会解散。

4. 群聊图片

就是群聊内所有人发的图片，点开就都会显示

5. 置顶聊天

就是你如果打开，这些群就会显示在微信最上面。所以你一定利用好，最少要 5 个群置顶，如果你够努力，也可以置顶 10 个，然后每天进行群营销，就算一个群 100 人，10 个群就是 1000 人，如果按 10%的转化率，就是 100 人，一百人能给你带来多人业绩，不得了……

6. 消息免打扰

就是如果你打开，群内有消息，手机就不会提示声音。

7. 保存到通讯录

就是打开后，你的群信息就保存到微信通讯录里了，直接在通讯录里就能找群，这个不重要。

8. 我在本群的昵称

这个很重要！

怎么取？站在群友的角度。

怎么取对方更容易认识你？

怎样取对方更容易宣传你？

例如：因为你在微信群里出现的时候，你的名子就会被别人看到，慢慢时间长了，出现的频率高了，人们就记住你了，知道你是干什么的所以说这个点一定用好。

比如：脑白金，今年过年不收礼，收礼就收脑白金，就是因为在人们面前曝光的次数多了，给人们潜意识留下一个印象，你虽然讨厌他，但是到你要买礼品的时候你就想起了他。

9. 显示群成员昵称

就是打开后，群内成员的昵称，你都会看到。

10. 设置当前聊天背景

就是你点开，他会提示从相册选择一张图片，这个别人看不到。用途：截图的时候，可以顺便广告进去，你可以发朋友圈，或者群发，要不要设置呢？个人情况而定，图片最好设置好，可起到宣传与催眠效果，

比如你卖玛咖，你可以把玛咖或者你拿着玛咖做一张图片。你截图的时候背景就会显示，起到广告宣传与催眠效果。

11. 清空聊天记录

可减少手机负担，手机运作效率更高。

三. 微信群人性原理

1. 每个人在别人前都要面子

2. 从众心理

3. 很多人都是，个人心理+从众心理

好！

如何操作

第一招：发软文

关键：每天在固定的一个时间，在群里面

【提供一个特定的价值】

比如：每天中午 12 点。或者每天晚上 8 点，时间根据自己来定

重点：记住是每天

大家可以关注一下，微信公众号：逻辑思维，每天早上会给你提供一个 60 秒的录音，我也每天听，每天不听感觉缺点什么，这样给我养成了一个习惯，心理学叫心猫，

举例说明：你上网首先就要登陆 QQ, 杀毒就想到 360, 手机打开就登陆微信，这都是大的互联网公司，给你建立的心猫，建立的习惯，你看到红灯的时间就要停下来，绿灯的时间就要过马路，你看电视的时候如果出来广告你就想换台，成龙为什么一出来，都穿的是中国服装呢，他就是要给你建立一个心锚，他就是中国功夫明星第一人，这都是给你建立了一个心锚，一个习惯，心锚在人们生活里无处不在。

所以，你也要给你群里的人养成一种习惯，每天在特定的时间，提供一个特定的价值，一旦这个心锚建立，习惯建立，那就恐怖了，威力不得了。

建立心锚的，核心：重复

不断重复

而且以不同的表现形式，文字，软文，图片，视频。

千万不要直接发广告，因为广告已经给人们建立了一个不好心猫，就是排斥，反感。所以发的东西焦点 4 个字【提供价值】

所以在朋友圈，你也要 80%提供价值，20%卖产品。

我们将心比心，别人每天刷广告，群里每天刷广告，你愿意看吗？

为什么有些人的朋友圈你愿意看呢，就是因为他给你提供了某一类的价值。

特别提醒：一定要站在客户角度思考问题，不能站在自己角度。

重点：发软文，前面一定先加上一句自己的话，这句话的核心是互动，不然别人以为是机器发的，没有血肉，没人看，误以为广告。

此外就是软文标题，标题一定要吸引人，否则没人看，如何写标题——百度风云榜，找热门话题关键词，和你软文集合应用。

例如：我的一个朋友，当时写了一篇，微商如何管理自己的时间，然后当时姚贝娜去世了，那么老师，引用了这样的标题，《姚贝娜去世去，我做了一个重要决定》这就是借力热门关键词，重点：标题前面一定要加上你的名字或者网名。为什么呢？因为当你作为自媒体的时候，别人百度你的名字或者网名，这些内容就都能出来，因为标题关键词在百度收录是占比重比较大的。

软文怎么写

如果是团队培养人才，天天造血。要不自己写，你也可以搜集一下好的文章，进行修改，就是所谓的伪原创。

如何发送

人工：就是你一个一个群，点击发送，也用不了多长时间。

助理：或者你花钱去请一些兼职助理，学会用人。

软件：现在就是QQ群可以，可用豪迪软件，设置好自己就去发送了（暂无别的软件，QQ可以用好滴）

发送平台

微信群，QQ群，QQ空间，微信公众号，各大网址平台，朋友圈。

建议微信公众号平台转发。为什么呢？

因为公众号可以转发形成裂变，并且可以关注你公众号，进入你的平台。

而 QQ 空间呢，看完就算了，也关注不了，没有公众号，去申请的一个，最好是企业认证订阅号，公众号现认证必须是公司，公众号推广注册到推广不懂的都可以咨询我。

第二招

微信群红包心锚营销

红包心锚，是一个好心锚，因为听到红包就是大吉大利，印象很好。

第 1 种：红包抽奖（陌生推销）

第一步 自我介绍，书面的，不要带广告

第二步 初次见面，红包心意，或者说，我要玩一个抢红包的游戏

1，说明游戏规则

我们玩一个抢红包游戏，抢到最大的有奖（这时不要说奖品是什么。不然就有广告嫌疑）

2, 接下来谁在请报数，不在的不能抢（营造稀缺，物以稀为贵）

这时大家一定会报数，不是数字就是表情，然后——

第三步，你就吧红包发出去，然后你马上讲，红包抢的最大数额那个，这样起到的效果就是顺便把你宣传了。

因为抢红包，就算是千万富翁也会抢，只是点一下吗，也不费事，也不丢人，这样你就间接把你推销出去了。红包大小自己来定。这就是微信群陌生推销。这时就会有人来加你，关键是你要让群友知道你是做什么的。

第 2 种：红包抽奖（团队管理）

奖励团队： 比如过年过节，你可以说最近我们团队业绩做的很猛。我打算给大家一个奖品，怎么讲呢，抽红包，抽的最大哪位，就会得到这个奖品，奖品是什么，就是我们公司的新产品。因为抽奖人人平等，所以大家也都平衡，积极参加。

第 3 种：红包加群

1.出师要有名

就是说任何一个人做一件事情或者不做一件事情，他都要有个理由：所以我们在红包换群的时候我们要想个方案，例如：你可以说——我最近招了 5 个一级代理，赚了一笔钱，我决定发 10 个大红包；如果你微信群是高质量的群，不是广告群，请拉我进去，在你群里发红包；

现在还有剩下最后 6 个，要发的抓住机会拉我（这条消息你要发到朋友圈上也可以发到微信群里，也可以发到 qq 群里，对吧）

但是拉你的不止 6 个群，这个时候 你就可以在群里，按第二部抽红包兑奖活动操作部揍执行。

第 4 种：红包接龙（管理群方法）

1, 设定框架

A 抢到红包的需要爱心接龙，不然不准抢；

B 抢到红包的要翻 5 倍发出来，就比如你发 100 ，别人抢到 10 快，那他就发 50 出来（红包名称可以是红包接龙）；

C 看谁能破记录 2 秒（你发的红包 2 秒被抢光）；

D 破记录 2 秒的有大奖一份（产品=奖品）。

这样可以调度群内活跃度。

第 5 种：大包转发（裂变宣传）

1. 设定框架

A 待会玩个大红包游戏，（必须大包）

B 抢的敢不敢做个事情（什么事情等等讲）

C 不敢做的不准抢奥

抢到红包需要做一件事情，

1. 发抢到红包的图片（图片最好，简单，好转发）
2. 发文字（最好编辑好）
3. 发文字+二维码
4. 发软文

四中选择其一

特别提醒：文字你提前为好友编辑好，一切都帮对方准备到位，站在对方的角度编辑内容，而不是自己的角度，不要让他感觉到复杂，不然他就不愿意做了。客户都有惰性，人都有惰性，所以要简单。

第三招：账号矩阵

准备小号若干，3 个以上，小号用不同的名字和设置，然后用小号互相打配合。什么是配合呢？

比如你在一个大的微信群，高质量的微信群，你直接让他们加，就没有人加对吗？

所以用小号来打配合。然后把你大号推出去。这个自己找好话题，准备好鱼饵+鱼钩。

特别提醒：Q 群也可以这样，尤其高质量群或者大群，不用花金钱成本，但需要投入时间成本，自己选择。

操作：准备微信群，QQ 群，然后小号进去，想好话题，相互配合，推出大号。这就是第三方见证的力量，为什么淘宝要刷单，刷评语，大众点评能做好，还有百度知道，就是第三客户见证。

关于微信群的几点忠告：

1、微信群价值比朋友圈公众号都大。

微信群在消耗着生命的灯油，也在闪烁着群体智慧的光芒，有的人在狂欢中逃避寂寞，有的人在庙堂高处享受万千恩宠，还有的人在潜伏中默默敛取能量。是存在感的刷屏行为折冲了人生的乏味，也是偶尔的妙语连珠在众人面前玩了把惊鸿一瞥。

2、微信群是社交 O2O 的线上平台。

多少人在微信群相识，又沿着微信群的发号施令走到了线下。人生的几多奇遇、邂逅，也都是在微信群里发酵、酝酿后，幻化为现实。有心人可以忖度一下，自从有了微信群，你的社交半径一下子拉长了，你认识的人，认识你的人，好像比原来多了开少。群，在改变着你的社交格局，而这一切都在悄然发生着，只是你太忙，而忽略了所背负的惊喜。

3、微信群是有生命的。

差不多每个群都会经历这样几个阶段：匪夷所思的邂逅、如胶似漆的热恋、迫不及待的杂耍、激情过后的微笑、莫名其妙的冷场、突如其来的广告、悄无声息的退群。微信群像极了一夜情，如风而来，如雨而散。

你可以扒拉一下自己手头的那些群，再对照这 7 个阶段，大概可以测试各自的年龄。且开管最后的悲剧如何怆然，我们要感谢微信群，它来的那么突然，而又走的那么轰烈，群成员在里面哭过笑过，付出过、索取过，总之，它像一只鸟兽一样，存在过生命的表征，它配得上感念和赞誉！

4、高手把微信群玩成了渠道。

微信群最痛恨的是广告，但微信群本来就是一种渠道。高手们在后端做好内容后，就开始在 N 多群里做大尺度分发推广，如果内容质量够高、推送时间卡的到位、目标微信群选择得当，总能掀起一片波澜。

群角色具有天然的渠道属性，因为它集结了一群有温度的个人，万一群里的意见领袖再做深一步代言，微信群的渠道价值就会瞬间爆表！群的渠道属性暗含了群的其中一个意义：价值观输出！

5、黏度是微信群质量的检验标准。

检验微信群质量的标准，不是群的活跃度，而是黏度，当然高质量微信群的活跃度一般不会太差。

群质量的高低不群成员人数的多寡也没有必然联系，而群成员关系的松紧度，相反，人数太多会稀释群质量，可以设想一下，你见过几百号人叽叽喳喳说话吗？当然见过，火车站候车室嘛，但你觉得候车室是你想要的群落吗？

6、微信群要培养 10%的积极分子。

在一个微信群里，你要有 10%的人是积极分子，剩下的基本为围观者，当然，这 10%的积极分子同样也会在其他群里频繁出现。他们是真正的线上领袖，是每个微信群应该争取的火种，而其余 90%的围观者则钝化为隐藏的僵尸。微信群更像个坟场，90%的群成员开过是躺着的牌位，而 10%的积极分子则成了跳舞狂欢的守墓人！但这又有什么关系？

7、不要奢望群友就是同类。

微信群是自组织，也是散组织，它聚集了众多人，而这些人未必是同类。同行是冤家，大家即使在一起也会出招谨慎，戒干脆隐形。熟人不喜欢群聊，因为彼此那点心思都懂，信息不对称早被强关系打破。

维系一个微信群正常运行的，要么是亏利，即在你这里等获得赤裸裸的利益，要么是有大咖做义务的价值观输出。

8、严禁拉人和广告，这是硬标准。

建立一个微信群很容易，把这个群玩儿死也不难，比如广告和拉人！记住，一条广告可以干死一批人。不要以为有了很多群就以为拥有了天下，群成员不傻，谁利用谁还不一定呢。另外，攻陷一个群的最好办法是把自己的亲信都拉进来，

前期可以通过潜伏、伪装，在群里扮演成群价值观的重度拥护者，在把群主混成熟人之后，开始布施自己的价值导向，时机成熟，翻盘倒戈，把群主也“缴获”了。这事儿不少！

9、把自己干成带头大哥，否则别建群

对于一个人，微信群的最大价值有三：

- 第一，寻找自己的合作伙伴，比如上游供应商，中游搭档，下游客户；
- 第二，通过价值观输出，建立个人品牌，收获的是粉丝认同；
- 第三，通过近距离亏空学习，获得知识，把每个群成员当成老师。

这里顺便透露一个秘密：牛逼的人从来不自己建圈子，而是在别人的圈子里做最好的自己，最后变成自己的圈子！如果你不是带头大哥，就等着你的群成为别人的圈子吧。

10、微信群其实要没有那么难搞。

- 第一，把微信群看成圈子的一个小平台；
- 第二，备足几个活跃分子，充分发挥个人魅力；
- 第三，围绕群成员的实际问题，做有频次的价值观输出；
- 第四，每天固定一个时间互动，逐渐形成一种习惯；

喷了一堆理论，再来点干货：

建群与拉群

微信群：基于粉丝的精准

首先是面对面建群的方法。这个基本上都会的吧？

其次就是运营。

原理：裂变

建群：名称

三点式运营法则：拉人、管理、文案

群管理特别重要，群可以分为大中小三个层次。大群 500 人以下，中群 100 人左右，小群 40 人左右。500 人的大群基本上管理不过来。小群 40 人左右是最好的。可以形成良性的互动。人数不在多，而在于群活跃。

微信群最核心的原理是：为了我们除了朋友圈之外的第二次和他的连接。为什么？因为你发了朋友圈，他可以屏蔽你。但是，如果你把他放到你的微信群里，只要他不离开的话，你就有机会向他展示你想展示的东西。微信群是为了无处不在的微信朋友圈连接之外的第二次连接，除了微信群，没有第三个。

公众号他关注了可以不打开，但是群不一样了。

另外，为什么 500 人群可以迅速拉满呢？因为扫二维码只能进 100 人，剩下的就只能靠人拉人了。人数一多就成了广告群了。当一个群里一发广告的时候，这个群基本上也就废了。所以要建群，100 人以下就可以了，40 人以下最好。大小群配合用。

微信群的三个作用：通知营销，无处不在的连接，价值传递。

大群做鱼塘，中群做鱼篓，小群放鱼归海。

微信群承接：转介绍、开发拉个人标签、自己主动添加。

微信群发红包原则：小群大红包、中群不发红包、大群小红包，被动加好友。

微信群秘密：大号，小号，托号（你懂的）

怎么建立微信群才能保持活跃度，听完分享，相信你已经理解了不少东西，但是只有真正的执行，才能不断的发现问题，从而解决问题！

第四招：同行互推加粉。

找一些和你关联互补，同时卖的东西不一样的同行，彼此在自己的圈子里互相推广。

第五种：找销售人员加粉。

你去百度上搜索，做保险的人、卖房子的人、租房子的人，就是做销售的那些人，然后把他们也可以当做自己的客户。他们也是白领，需要面膜也是一群能消费得起的群体，一天你怎么也能找几百个吧，然后导入到你的手机里，你的手机微信

会显示的，然后你就添加这些人，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，他还会认为你是客户呢，就会同意的。

第六种：购物时留对方的微信。

女人们都爱逛街，逛街的时候去哪个衣服店里买包的地方啊，跟导购要个电话加个微信，跟她说：加你个微信，店里有什么新品，拍照片给我就行！

第七种：抓取原有客户的微信。

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，还是办会员卡的方式，只要留下客户的联系方式，然后加他们的微信，就是不买你的衣服过几天也会买你的化妆品！

现在好多做实体的老板，居然不知道做微信到底有什么用！对他们来说，微信最大的好处，是把进店看一眼的客户，和呆几分钟就走的陌生客户，不管是成交的、还是没有成交的，只要你加了他微信，不管这个客户是国内、还是国外、还是南极，你都能在微信上面做生意，这样的话你可以把平时陌生客户的流失量，控制在 3%以内，甚至能锁住所有客户！

可以给你举个例子，下面的这个实体老板，看他是怎么利用微信营销锁住他的实体店的客户的。

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！数字比较可观的，这些客户都是进来看几眼就走的陌生客户，这些陌生客户可能走了以后不知道什么时候再见面，又或者这辈子也见不到了！因为你没有满足他们，没有满足这类客户的需求对不对？所以呢，这个服装店的老板很聪明，学完粉丝营销以后呢，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，这仅仅只是实体店一个月的积累，还不算其他途径加的微信好友！比如店里有什么促销活动，上什么新的款式的衣服啊，他都要自己拍图片发到自己朋友圈里，而他发一条朋友圈就有 3000 多人，看到他发一条朋友圈就是他店里一个月的人流量，通过这种方式直接从 3000 多的利润上升到 6 万的利润，这就是是使用粉丝营销的差别！

第八种：快递员加粉。

你可以印一些宣传的单子，上面留下自己的微信号，然后可以和当地的快递商量一下，比如说他们经常的送货和收货，帮你发一下，实在不行的话，那开始送他一些不是太贵的产品，送给他们的女朋友老婆用用，和他们打好关系，让他们帮你发一些宣传单。

因为快递每天收货送货，每天会接触不同的人群，这些人那是非常非常喜欢购物的，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。

第九种：利用腾讯系列游戏加粉。

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，你可自行百度查询。）

第十种：QQ 提醒功能加粉。

这种方法不少童鞋们都知道了，那就是利用 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。

第十一种：论坛贴吧网站发帖。

各大网站上发信息这个方法我在这里不多讲因为比较复杂一句两句也说不清楚。

第十二种：社交平台上发布主题。

这个方法非常好，去陌陌吧里面发布话题，随便加入一个陌陌吧，你可以加一些交友吧什么的，发布一些话题，互动的話，会有很多好友加你的，这个方法很有效。

第十三种：伪装成对方客户吸粉。

去各大网站什么 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、买房子等等的信息，但是留言千万不要留你的手机号，要不然你得被他们烦死，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。

第十四种：产品包装上吸粉。

你可以自己印点你的微信二维码的不干胶，把你的产品上都贴上你的二维码，再放上诱惑性的文字吸引对方扫描，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。

第十五种：论坛热帖吸粉。

手机上可以下载一个妈妈圈软件，电脑版的也有。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吧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要具有吸引力，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，然后再回复。

第十六种：QQ 群多号互动加粉。

你在同一妈妈群里加入你的 qq 号，不是一个 qq 号，而是 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，气氛起来以后你的一个 qq 好，留下微信号就果断退出，让群里的美女的去加你。

第十七种：QQ 群丢筛子加粉。

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，然后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。

第十八种：借用名人加粉。

大家都知道名人的威力是最大的，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。所以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好，他如何神威之类的。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。

如果要是他帮你推荐的话，那你就发达了。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。反正多写几个，这个不行就再找别人。

第十九种：利用媒体加粉。

大家都知道通过各大媒体帮我们传播的话，效果是非常好的。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，反正最多人去的地方你就去准没有错。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。

第二十种：利用诱惑加粉。

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。

第二十一种：QQ 设置查找加粉。

你在查找 qq 好友的时候，在查找功能里面有设置，就是男女可以设置，地区可以设置，设置好就可以直接加，加完之后导入到你的微信中。

第二十二种：姜太公钓鱼吸粉。

你自己建几个微信群，然后把微信群里的二维码（配上一段诱惑性的文字引导别人扫描）放到 qq 群里。只要你把二维码放到群里，就会有很多人进来，这时候你如果有 4 个群，每个群如果 500 人的话，你就 2000 人。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！不愿意自己加群你们也可以去百度上搜微信群然后扫描进去。

第二十三种：论坛发帖吸粉。

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，都是她们最关注的一些问题。你可以发布一些经验和支持，发布出去，在帖子中留下自己的微信号。你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，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。

第二十四种：换名单或者买名单。

有的 qq 群是专门换电话号码资源的，你在网上找到多点然后给他们换资源，他们一般换资源都要换一两万个电话号码，在不行的话你可以跟快递公司说好卖几十万，还有就是联通移动公司的淘宝卖家，也有很多资源。

第二十五种：无中生有加粉法。

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 excsl 表。要知道，每个手机号码前面的几位数字在某一个地区是相同的。我们手机有 130 到 139 的 180181，怎么操作呢？就是把电话号码的前七位设置成相同的，后面的四位数字你就从 0 到 9 依次去排列，然后用表格去复制粘贴，一次性给他生成个几万个手机号码，然后去添加微信。

第二十六种：互动吧吸粉。

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，就说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。

第二十七种：QQ 群加粉。

你加 qq 群，比如妈妈群、美容群、护肤群，加完群，加群里的女人，因为你的微信号跟 qq 空间和腾讯微博相互连接，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 空间会有好的人问的！！

第二十八种：公众号互推推广吸粉。

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。

第二十九种：电驴哇嘎资源网站推广吸粉。

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。

第三十种：图片打水印推广吸粉。

通过微博、百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去。

第三十一种：视频源 flash 吸粉。

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。

第三十二种：提交到公众平台聚合网站吸粉。

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，具体哪些网站我就不说了，免得有人说我做软广。

第三十三种：交换友情互推吸粉。

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。

第三十四种：加入或建立微信推广同盟吸粉。

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。

第三十五种：免费资源吸粉。

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。

第三十六种：换群吸粉。

几乎你的每个微信好友都有群，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。

第三十七种：发布任务网站吸粉。

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。

第三十八种：印发宣传单线下宣传微信吸粉。

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。

第三十九种：鼓励访客宣传微吸粉。

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。

第四十种：名片网站吸粉。

在名片上，产品包装、官网，一切自己能掌控的资源，印上你的微信二维码。

第四十一种：在电子邮件落款里加入微信号吸粉。

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。

第四十二种：网上竞赛推广吸粉。

比如产品试用评比、效果评比等等各种资格赛的评比。

第四十三种：搞活动微信吸粉。

各种线下活动，各种聚会等。

第四十四种：广场效应微信吸粉。

在身上衣服上画上二维码，去人多的地方引人瞩目。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。

第四十五种：贺卡微信吸粉。

老客户维护送贺卡的时候，就顺便推广了你的微信。

第四十六种：微营销线下聚会吸粉。

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、理性化提炼。

第四十七种：朋友的朋友吸粉。

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。

第四十八种：软件群发吸粉。

可以自己去百度上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，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。

第四十九种：qq 群微信吸粉。

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？假如你是卖女性产品的，那么你就可以加全国各地的妈妈、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。

第五十种：搜索引擎网站吸粉。

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。

第五十一种：软文吸粉。

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。

第五十二种：博客网站吸粉。

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。

第五十三种：媒体推广吸粉。

找新闻点让传统的媒体，报纸、电视、广播等等报道。

第五十四种：手机 APP 吸粉。

相信很多人没有太深入的去研究手机 APP 推广方法，推荐给你几个给力的 APP，你可以尝试进去做营销推广：陌陌、唱吧、快乐辣妈、各类新闻 APP。

第五十五种：网摘新闻源吸粉。

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。

第五十六种：论坛网站吸粉。

假如你是卖女性产品的，那么你可以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。

第五十七种：视频吸粉。

去视频网站里找到精彩视频资料下载下来，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。

第五十八种：昵称吸粉。

无论是 QQ、微信、还是论坛 ID 等，你做某某品牌我就建议你名字改成品牌名+真实姓名。这样给人真实可靠的感觉。

第五十九种：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。

第六十种：限制内容下载吸粉。

你可以准备一些优质的资源素材，然后把准备好的素材加密。然后上传到各大下载站，对方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。

第六十一种：微信推荐吸粉。

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。

第六十二种：聊天室网站吸粉。

在各性聊天室推广发布你的消息。

第六十三种：卖公众号吸粉。

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。

第六十四种：人工扛牌子宣传吸粉。

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。

第六十五种：附近的人吸粉。

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。

第六十六种：摇一摇吸粉。

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。

第六十七种：高价值内容吸粉。

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；

第六十八种：漂流瓶吸粉。

碎片时间里组织些回复性强的软文扔漂流瓶；

第六十九种：签名吸粉。

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；

第七十种：软文吸粉。

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；

第七十一种：微信微博大号帮转助推；

第七十二种：发布威客任务，例如猪八戒网等；

第七十三种：事件营销吸粉。

比如我做过的一个“谁是猜拳王”的活动，在晚上 11 点之后有很多的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，抱歉都是我的原创，就不一一分享了。

第七十四种：第三方的一些微信聚合平台；

比如微信搜微圈聚微信微信啦。

第七十五种：搞一些微信互推、微信好友互换的活动；

第七十六种：向靠谱的网站投稿，采用之后必然增加你的粉丝。

第七十七种：评价吸粉。

淘宝购物时，评价追加留下自己的微信号，会有很多人加你。

第七十八种：红包吸粉。

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，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，哈哈，红包金额都不用太大，群发红包 10 元发 50 份，或者定向红包一人几毛几分都可以。参加的人大部分都只是图个好玩，不是真的为了钱而来。也可以不花钱进别人的红包群加人。

关于红包群加人时，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）。

第七十九种：微信朋友圈推荐好友吸粉。

例：推荐好友某某某……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，感谢 xxx 帮忙加 V，你们看我的加 V 头像是不是很漂亮啊，多么高大上啊，如需微信加 V 的朋友，可以加微信：XXXXXXXX。免费的哦！

第八十种：高薪招聘吸粉。

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，刚才我一个学生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，就比如前段时间我的朋友圈很多装逼的朋友发一条微信：“一个朋友转让一个手机号 139XXX99999”或者“朋友最近的一辆路虎需要转让”发这种就是为了装逼，显示自己认识的朋友是土豪。

然后各位记住，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。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。

第八十一种：复合式宣传吸粉。

几个朋友在好友圈玩猜谜，附送二维码，你这里猜对，截图，扫二维码去你朋友那里领取奖品！相互推，有趣意！

第八十二种：环保袋子样附有二维码，微信号等宣传！

第八十三种：自明星吸粉。

塑造自己的知名度从而推广自己，可以社交网站，可以是网媒！

第八十四种：自制视频吸粉。

制作精彩的视频，中间穿插自己的二维码跟微信号，方便别人添加。

第八十五种：改编视频吸粉。

加入你是卖美容产品的，那么你可以到淘宝网页下方，有个美容类视频教学，你可以借助这些大网站，录制视频，点击量相当可观，中间植入自己的联系方式就好，切记，一定要画的好，画的美，不然拿基本就是砸自己的场子！

第八十六种：社交网站吸粉。

在贴吧社交网站里，发一些互动贴，提高自己的知名度，深藏功与名，积极做贡献，混个火的贴吧小吧主之后，拿另一个号发帖，植入自己个人信息，来个自己做运动员又做裁判员的例子！

第八十七种：软件模式！

打开微信，点击设置隐私，打开可以通过手机号搜索到我，想我推荐好友，点击通讯录，清空里面所有待添加联系人（如内容过多，重新安装微信）如果没有，点击添加上传查看通讯录好友，接下来——

第一步，下载 QQ 同步助手；

第二步，用自己的 QQ 登入 QQ 同步助手；

第三部、选择通讯录整理，清空通讯录清空本地通讯录；

第四部，点击附近选择-下载这个文件附件-使用其他应用打开附件-选择 QQ 同步新数据。

第八十八种：微博粉丝通吸粉。

微博“粉丝通”是基于微博海量的用户，把企业信息广泛传递给粉丝和潜在粉丝的营销产品。它会根据用户属性和社交关系将信息精准的投放给目标人群，同时微博“粉丝通”也具有普通微博的全部功能，如转发、评论、收藏、赞等。

第八十九种：微博关注吸粉。

微博获取粉丝（再植入微信，由于现在微博封杀微信）信息想让人关注你，你必须让对方知道你的存在，这里推荐一个比较有效的方法，每天批量关注用户，你关注他后，他会看得到，基本上 30%的人会反过来关注你。按新浪微博每天 800 关注上限来看，一天能增加 100—200 的粉丝。时间多的话，你可以多申请 10 个左右的小号来关注，这样一天能多一两千粉丝。

第九十种：微博互推吸粉。

随着你我微薄粉丝变多，.随着你粉丝越来越多，你发布的微博也能被更多人看到，这里你可以找一些粉丝数差不多的人互转，互相推广。前面说的多建几个帐号，这时候能派上用场了，一起转发你含有淘宝客信息的微博，尽一切可能让你的微博被更多人看到！

第九十一种：微博分类关注吸粉。

批量关注用户时，对用户的选择也是有讲究的，你是情感类微博，你就去关注情感类微博大号的粉丝，这些粉丝喜欢情感的内容，回粉率会更高。关注达到上限后可以对一些粉丝数少的用户取消关注，然后再重新关注其它用户。这些粉丝与互粉得来的粉丝不同，他们关注你后，基本上很少会取消关注的。

第九十二种：微博工具批量吸粉。

微博还可以上面我说的那样，一个一个手动关注确实很累，你可以用《互粉赏金榜》或《粉丝管理大师》之类的微博应用来批量操作，在微博应用频道搜一下就有了，上面有个查看其它用户粉丝的功能，输入昵称然后批量收听就行了。

通过微博推广平台来推广，像前面我说的《互粉赏金榜》这样的微博推广平台，有空可以玩一下，这是一种通过积分让别人来关注你和转发你的微博的应用，可以通过关注、转发、邀请好友等方式获取积分，每天也能带来 50~200 左右的粉丝，看大家的时间了，时间多就能多获得一些积分，就能得到更多粉丝。

第九十三种：微信互推吸粉。

微信最快涨粉丝的方法，以大号带小号，以奇号带企号！粉丝上千后，组队互推....
最强的涨粉丝的技巧！

第九十四种：旧瓶子装新酒吸粉。

利用你官方微博的原有受众基数，更新微博头像增加头图二维码推广，并发布全新的，关于微信公众号推广的新段子，通过微博大号带动，为微信号带来了第一波受众。

当然前提是产品的官方网站全新改版，以二维码微信为主流视觉导向，同时开启了短线互动活动，利用赠送礼品的契机吸引受众的关注度和参与扫描量。

第九十五种：美女传播吸粉。

微信成就了大多宅男的梦想，也因此出现了摇一摇这种趣味交友的模式。为了成功利用这一部分人好奇心与交友欲，我们规划了美女传播主题计划。通过摇一摇的方式将我们的好奇传递出去，三天共产生了 20000 摇一摇好友，转化率最高时候超过 50%。一场好奇被引导了微信公众号，同时公众号留住了人心……

第九十六种：私号带公号吸粉。

如果你私人号的朋友量有 1 万，把公号分享到朋友圈，粉丝日上千不是事……公共平台做大后，在利用平台推广自己跟自己的产品。具体自己体会体会吧！

第九十七种：招聘网站吸粉。

利用招聘网站推广，你的客户群大致月薪是多少，你就招聘，给别人月薪 3000 到 5000——8000 以上，然后花几百块置顶！这样加你的都是一定消费能力的顾客，你还可以写要求女，可达到精准客户群 99.99%！同类招聘网站看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帮你打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的收益！

第九十八种：短信群发吸粉。

短信群发，比如：您的货已发，单号某某，请添加二维码有惊喜。

第九十九种：美人计吸粉。

从 QQ 手机上导入或者微信加附近的人和摇一摇，女生打开附近的人，不需要主动加，就会有人加你，然后用微信摇一摇，也有很多人和你打招呼，这里通过附近的人加你和摇一摇打招呼的，基本上不是因为对你东西感兴趣的，没关系先通过就行，摇一摇打招呼的，你别急着全部通过，慢慢的通过，不然你一通过他们就会和你聊天，问的你忙不过来，所以一两个一两个地聊，不要聊太多，聊太多了就是浪费时间，两三句之后就说有时间再聊！那种紧追着和你聊的，发信息不要回他或者偶尔回他一句，在以后的时间可以聊的时间长一点培养信赖度，如果是那种极品人渣（说话没一点素质那种）直接删掉就行，一般情况下少！

这种方法女生一天可以加几十个（记住一次不要加太多，不然会被封号）。那么男生该怎么加呢？男生打开附近的人的话加女生，不过通过率也不是很高，如果用附近的人和摇一摇加男生，别人是不会通过。如果是去外地的时候可以说刚来……，想认识一些……的朋友，通过率还是很高的！

男生加粉难，是不是在微信上推广公众平台就很难了？NO！你可以注册几个微信小号也就是女号。

第一步，设置微信，这个人的头像我们去百度里找一张素颜照的美女，要看上去真实，然后微信名称和个性签名，及微信封面都设置好，不要有广告信息；
第二步，把你平时和朋友在你所在的地方某个聚会的生活照片旅游景点的照片选一两张，然后在朋友圈里配上文字发出去；

第三步，将微信里隐私设置成不允许陌生人看十张照片；

第四步，同样的方法开始摇一摇，很多男生就会和你大招呼了，先别急着通过，继续摇，大概有 10 个人的时候你就停下来，开始通过两到三个，过一会儿再点开摇一摇右上角有一个设置点开，打招呼的人再通过两三个人，至于通过后聊天方法就是同上！

这里要同时登几个微信号，需要微信多开软件才可以，我这里有多开软件免费的不过只支持安卓系统，多开两个就够了，多了你手机运行不过来。

第五步，当你微信好友多了，你是不是可以分享你自己微信公众平台的文章啦，看到你文章的人越多，转发量也就越多关注你公众平台的人也就越多，同样你在朋友圈推广东西也就会有好多人看到。

很多人会纳闷，这不是再骗人吗？NO，我们没骗他钱，没做伤天害理的事，我们只是在推广公众平台，让他关注而已！记住我们推广的目的就是让别人看到我们的文章和关注。

这个方法你还可以用在 QQ 上，你可以先在淘宝上买 5 个 QQ，太阳的级别的，大概就是 6 元一个，这样的好处就是别人不会把你当做广告的小号看，这里去淘宝商城搜一下就是啦，很多卖的！

买来后第一步就是设置，一样的方法，图像，空间头像，百度里去找 QQ 昵称，资料，空间资料都设置成女性的，不要有广告语，还有就是空间访问权限设置成为只能自己看。

第二步就是加好友和群，我们先去找到目标客户的群，也就是你要研究你的目标客户会在哪些群，如卖面膜的话可以找辣妈群，养生群。

第三步就是把自己设置成隐身状态，进群后加好友，加的时候不要太快，五个 QQ 轮流加，每个 QQ 至少有 10 个群，没进群之间可以加附近的人，同城的或者在查找里设置地区加，隐身的好处就是当他通过你后给你发消息你不用回他，也不要理他，还有是你空间设置成只有自己看到，他看不了你空间，也不会急着把你删掉，就这样每天的加，每个 QQ 至少可以加 10 到 20 个，每天登陆 QQ 的时候，还有一件事就是在空间发说说和传你以前的照片进去，因为你空间访问权限设置只有自己看，所以他们看不到，关于说说这里可以百度微语录有很多好短小的文字和配图。

第四步，就是当每个 QQ 有 300 多好友的时候，你就可以把头像，资料，空间设置成自己的啦，空间访问权也设置成任何人可以访问，你换好后，没有几个人会注意的到的，因为隔了很长时间！

第五步这时候你就可以慢慢地宣传你的微信公众平台和项目，在空间里发一些有可读性的文章，就是空间里发些量大的一些好文章，这里可以百度 360 个人图书馆里找，注册账号就可以看到很多转发量大和收藏高的文章，复制到日志和微信公众平台就可以记得图文排版要好看点多配些美图！在发表日志的时候，文章最后可以留下，如果你想每天阅读精彩的美文可以加微信公众号……在这里依据你个人微信公众平台的特性来留宣传语！

每个 QQ 都要发表。如果你文章好转发的人就多看到你微信号的越多也就会有越来越多的人关注你！还有一些好的日志美文，你可以复制地址，然后分享到 QQ 群里去，只发那些里面已经有好多人在发的广告群！不然会被人踢掉

关于加粉的秘诀，还有很多很多……

有机会我会在私人辅导的时候，为你分享更多适合你自己的加粉方法。

如何能够得到我的私人辅导？很简单，[马上点击此处](#)了解详情！

在下一章里，我将和你详细探讨如何养粉？如何把吸粉进来的海量粉丝养起来，培育信赖感，让粉丝们喜欢你、相信你。

如果我发给你的这么多文章，有那么几点触动了你，对你有所帮助，那么你可以扫描下面的二维码给我发红包打赏（重要的不是你打赏多少，而是你的诚意，这是一个互动，我为你贡献了价值，你打赏我熬夜在电脑前为你码字的这份辛苦）。从一个人对朋友的付出，你就可以判断他是否值得交往。起码到目前为止，我一直在为你贡献价值，而且还会持续下去，并没有因为没收到你的打赏而懈怠，这是一份态度。



（马上扫描上面的二维码，自愿打赏，重在参与，多少都是心意！）