微商朋友圈经营日程表

2017.9.26

我们那都是因为微商而聚集在这里。所以说呢，我们各位微商朋友的朋友圈呢，是我们经营的主战场这个大家肯定是都毋庸置疑的是吧，所以吗，我们今天那就会大家特别选择择了一截。关于这个微商朋友圈经营的日程时间。因为那这个朋友圈打造的时间哪于我们各位的这个生意呢，也是息息相关的与我们的形象。也是息息相关的。

所以呢，我们把这个事和朋友圈发群的六个时间点呢，总结出来我现在文文字发给大家。

1、适合发朋友圈的6个时间点  
早餐07:00——07:30(早安类说说或者天气之类的。）  
中午12:10——13:10 饭点（搞笑的内容。）  
下午14:00——15:00 下午上班时间（来条新闻）  
下班17:00——18:00（生活类的，比如吃饭，娱乐等。）  
晚餐18:30——20:00（生活类）  
夜间21:00——00:00（产品类，此时可以打广告）

大家只需要照做就好了！

2、分享价值

好那么接下来我们看第二点第二点呢，是分享的价值。如果你是做产品的需要找到你的目标客户群体或者是呢，共同他们的共同所需点。然后呢，再针对这些所需点呢，找到合适的解决方法，并把这些方法什么的呢，无私的奉献给他们。如果你分享的价值呢，得到大家的认可。那么你的产品的才有机会得到他们的认可，也能够交到很多朋友是吧，同志们的同学们。

我们有些同学那里总觉得哎呀说我自己知道的东西好像懂得很少。其实不是啊，不要以为你知道的东西少的可怜，其实呢，有很多你懂的东西呢，他们是不一定懂得。那么前提当然是指我们这个产品的专业类的知识。那么专一，所以说呢就要求我们做微商了，你之所以做微商的，你就一定要精通自己的产品知识。产品的专业点。然后呢，你才能把他们分享出来。那当然了，随便糊弄人，那肯定是不行的了，对吧。

3、分享智慧

那么这就引申到了我们第三点就是关于分享智慧。因为每个人的成长过程的都会有一些感悟。这些感悟呢，肯定是你亲生经历过的那么你用文字呢，把这些。感悟了描述出来分享给你朋友圈的朋友们。也许你的这些感悟的恰好呢，和一些朋友的经历呢，相比较类似。那么这个时候呢，如果他看到了会不会就跟你有一种似曾相识的感觉呢，即使没有过这些经历的朋友看到是不是也会加深你对他们的印象。因为呢，这些智慧是你的真实感受啊。

4、分享社会热点

我们也可以选择第四个方面要说的就是分享社会热点。因为当前社会呢，其实新闻呢，是天天层出不穷的，我们可以选择一些比较热点的东西来进行分享，人们的好奇心呢，因为是永无止境的。如果我们雨花每天多花一点时间，那多花一点心思呢，去各个途径。捕捉一些当下的热门话题啊，或者是新闻，再或者男士流行的东西。你收集整理好分享到你的朋友圈哪是不是让人对你也是有一种刮目相看的感觉呢，当你的好朋友每天都会从你这里了解一些奇异的事情时，他会不会。就比较关注你呀，因为你的朋友圈的能给他带去新鲜感，你的分享，一定要抓住朋友圈的眼球才能让他有期待的分享，对吧。

5、分享趣味

然后呢，我们也可以分享一些有趣味的东西，因为在生活中呢，肯定发生过一些令你开心的事情。也许呢，它来源于网络，也许让他来源与生活，如果你觉得他有趣呢，就把他分到你分享到你的朋友圈。让你的朋友呢，看到的时候是不是也会开心一下同时呢就加上了朋友圈队的朋友们对你的印象对吧。

6、分享生活的内容

想到这里呢，同学们是不是就想到了我们胖姥爷曾经倡导的情趣用品。那么这个点了肯定就是去喂了是吧。所以说呢，我们一定呢，要朋友，让自己的朋友圈里那英应该有一些。充满趣味的，或者是那大家感兴趣有趣味的东西来营造我们的朋友圈。

第六点啦，就是分享生活的内容。朋友圈中的好朋友呢，也许从来等我们都是没有见过面滴是吧，更不用说提及你的家人了，那么把你生活中与家人在一起的幸福时光或者是照片呢，分享给你的朋友。让他们的从你的真实生活中了解到你。如果你有属于自己。额，保持家庭和睦，幸福的一些小技巧，那不妨啊，也分享一下，就让大家能感受到更真实的你。

从而呢，大家体会一下。他能真切的感受真实的真切的感受到你的话，是不是会对你就有一种增加了可信度，同时那就对你的心。产品或者说你所经营的这份事业呢，更有了一个可信度呢。

7、分享你的日记文章

第七点呢，我们就是要谈一下。分享你的日记，或者说文章。朋友圈写文案写日记呢，不仅可以被你的粉丝认可。还可以帮助你提高你的知名度传播影响力增加更多的粉丝。当然这是一个良性的循环也会你也许你会说我不知道怎么写，不知道写什么。你可以把你的一些特殊的经历，哪些出来把你认为最有成就感的事情写出来。只要你其实啊，只要你用心去写一定呢，就会得到朋友的认可。

8、分享产品的内容

接下来呢，我们在分享一下这个产品的内容。朋友圈中晒一晒自己的发货情况或者订单量或者上产品动态。但是呢，不能太频繁，一天中一到两次为最佳。因为这样的分享了也会刺激到你的潜在客户，另一方面低也能让你的朋友圈他看到你的劳动成果，也知道就是说你你到底是在做什么产品的。而不是说像我们现在大部分的人都习惯于把自己的产品。通篇都在哪儿晒十几条消息呢，都是。这个产品和反馈这样的难免就会让人产生厌烦和视觉疲劳。

9、分享客户见证

大家有这种习惯吗？

中间互动，，，，，，

刚才跟大家互动一下，开个小玩笑，其实呢，一开始的我们难免有这样的，包括我自己也是一样的。那么在我们逐步在我们祖国成长的过程中呢，我们也学会了是吧，因为现在时代对微商的要求呢，已经越来越高了。

好接下来呢，我们再看第九点分享客户的见证，产品发给客户之后呢，跟踪物流。当物流显示到到达客户手里面的时候呢，这个时候你只要再跟朋友确认一下。等待其实用之后呢，让他帮你分享一下使用的感受或者要一些反馈图。如果朋友不愿意，那这个时候呢，可以做适当的引导赠予一些赠品，也可以随客户说下次购买的时候呢，一起邮寄去。哎呀，当然最好的是哪当客户分享之后呢，就能够给客户寄出赠品。这样的就奠定了你与客户的这个往来和你们的这个这种客户关系。

10、分享专业知识

我们在看第十点。分享专业知识。没有人愿意买哪个产品买买哪个连产品都介绍不清楚的啊，那个人的产品，对吧，那么你的专业知识呢，就一定要超过你的客户。在朋友圈中呢，毫无保留，分享你的专业知识，也许你的这些专业知识呢，就能够帮助他解决一些实际的问题。即使解决不了也会在朋友的心目中感受到你对你的产品的专业。所以说呢，刚才有人说我们没有价值，输出，其实呢，请注意。你把你的这个产品的专业知识融入到你的产品里面。或者说融入到你的这个生活场景和使用范围内的话，你再。放到朋友圈里面，这就是价值输出。

在朋友圈中，毫无保留分享你的专业知识，也许你的这些专业知识能帮助他们解决一些实际的问题，即使解决不了，也会在朋友的心目中感受的你对你的产品的专业。

11、咨询求助

接下来我们再看第十一点关于这个咨询的求助，生活中呢，或许我们会遇到自己无法解决的问题。其实呢，这个也很常见很多是吧，那么这个时候呢，我们可以请教一下万能的朋友圈这样呢，既增加了你跟朋友的互动性。同时呢，对于那些能够帮助你解决问题的朋友呢，也给出你你要给出他一些回馈这就呢，就是增加了你们互相的这种互动性。同时呢，你可以是或者是食物啊，或者是呢，它有价值的录，那个录音的那个视频资料等等。这样的相互的。互动一下是不是就增加了彼此的信任和好感呢。

12、创造话题与朋友互动讨论

那我们再接着看第十二点创造话题与朋友互动讨论。在你的朋友圈中呢，发表一些互动性比较强的话题，让你的朋友呢，参与讨论进来。创造的话题呢，最好是比较新奇的那一种，这样的可以调动大家的积极性，创造的话题呢，也要抓住热点制造热点强势宣传。然后呢，给予价值，最后那是一定要珍惜每一个参与讨论的朋友。这样的你在这个。形成了一个就是讨论的圈子，是不是就增加了自己的一种呃，多方面的了解和多方面的沟通呢。

所以我觉得呀。我们可以根据自己的产品类型消费的目标客户自己拿灵活掌握。主要呢，在几个时间段来了发一些有意思的朋友圈，其实奸了自己调节。你就像刚才我们说的有些那个朋友们在做这个护肤品。因为护肤品的东西呢，比较琳琅满目，比较烦，多一些。那么你就可以自己选一些时间段，比如说早晚洁面。洗脸的时候呢就可以强势的介绍一下洁面乳的特点是吧，那么呃，然后再到下午，快。上午快下班的这个时间了，经过一上午的时间呢，有些人可能面部要出游。那么这个时间你在挑一个时间段的强势的介绍一下。你的这个控油产品。或者是晚上睡觉啊，这个护肤的这个重要，现介绍一下你的特别的几款面霜面膜对吧，总之哪都是根据自己的时间来随心所欲的调配。

以上说的，那就是关于朋友圈的一些内容呢，主要是强调就是要丰富多彩，酸甜苦辣都要差一点，这样的才有滋有味，不要这个一昧的去刷产品。然后呢，用心经营额你的朋友圈呢，他会带给你的价值的也许会超出你的预期，这就是我们最大的希望。那么今天的分享了就到这里希望大家能喜欢再见。