# 水果店微商怎么做

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-07-14

*不论是线下实体店想要打破经营局限，还是个人想要创业，微信都是个很好的切入口。下面是大家创业网为大家带来的水果店微商怎么做，希望能帮助到大家!　　水果店微商怎么做　　先讲第一步 —— 引流;引流是第一步，只有学会了引流，你才能做好微商，不然在...*

不论是线下实体店想要打破经营局限，还是个人想要创业，微信都是个很好的切入口。下面是大家创业网为大家带来的水果店微商怎么做，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　水果店微商怎么做

　　先讲第一步 —— 引流;引流是第一步，只有学会了引流，你才能做好微商，不然在几千万微商大众中你只能当炮灰，为他人作嫁衣。

　　其实无论是做什么生意，实体店铺也好，电商也罢，想要能够持续经营下去，持续不断的精准客源是必不可少的。尤其是在今天微商大趋获取势下，如何获取精准的客源更是一个微商能否成长成为团队，做强做大的关键所在，所以掌握引流，学会获取精准客源是重中之重。

　　如何引流呢，其实很简单上面也说过了 —— 客源好比鱼儿 ，互联网的各大渠道好比鱼塘，而引流的方法技巧就好比钓竿与诱饵。

　　做微商要掌握一些方法与技巧去网络引流!网络是一个免费的平台，世界用户千千万，多少人都能看到你的产品，那样所来加你的客户全都是对你的产品有需求的!要记住产品的宣传是在网络而并非朋友圈，朋友圈只是交易平台，不是刷广告的专场!!

**那么——如何进行营销推广式钓鱼呢?**

　　目前互联网上最直接有效的方法就是——软文引流;软文是现在互联网低成本高效率的推广工具，而软文写作和软文营销已经开始步入专业化时代。

　　360和百度都是国内最大的搜索引擎，每天的搜索量会超过60亿，所有优质的文章会被收录起来，这个时候我们可以利用搜索引擎的优势，以软文营销的方式推广引流被引擎收录，收录的越多，引来的客源流量就越大，这是最有效的方法。

　　软文这种方法呢，是最有效、也是最快，加来的粉丝也是最精准的，而且黏度也是最高的。但凡是微信粉丝多的、有影响力的大咖，他们的基本上靠写，你可以写自己的故事、分享微商干货、分享做微商的心得体会、知识经验，比方我经常分享一些做微信如何推广的文章发到专业的公众号，然后有很多的粉丝收藏并转发，这样带来的推广，让更多有需求的人知道我，然后加我。

　　写文章是一件很痛苦地事情，特别是一篇好的原创，但是相对你做生意没有粉丝，哪个更痛苦?相比之下，你愿意接受哪个呢?当然，我们也可以转载好的文章，然后在文章的前后写上自己的心得体会、阅读感悟等。

**二、福利分享好友推荐**

　　这种方法就是简单粗暴直接，尤其是你让那些粉丝多的人帮你推荐的话，可能少则几十上百个，多则上千个来加你。当然这个也要看你自己本身的价值，还有推广的内容和图片。如果你能借助一下大咖来推就再好不过了(但是一般要付费)。

　　当然通过朋友的口碑推广也是不错的，但是前提是我们一定要做好内在，吸引更多的人来关注你。如果你的本身没有内涵和价值，那么就算粉丝来了，又有何用?也可以和不同行业的产品之间进行互推，不过切记一点:互推的时候一定不要推产品，一定要推人!!!

　　不以互动为目的的朋友圈都是耍流氓。互动为微信朋友圈存在的要义，从了解到熟悉到信任到最后的成交，不外乎互动的粘度和方式。

　　1、博起好友眼球，个性标签鲜明。

　　在朋友圈制造一些有趣的话题，一些以自己为引爆点的话题更能博起朋友圈关注的眼球，不管是美女效应、大脑风暴、行业热点等乐于分享的话题，还是个人生活的耍帅、真实感受的放大等都是拉起互动的切入点。

　　2、娱乐八卦。

　　在这个全民即可娱乐的朋友圈，娱乐精神可以轻易被效仿，娱乐话题可以轻易被传播，当然这需要互相有娱乐的心态。比如在朋友圈提前表示要公布一条重要的消息，激发围观的好奇心。打比方说jonwel我发布“我爱上一个女学员，如果点赞超过800就公布女孩名字”的朋友圈状态就是该典型。

　　3、内容要多样。

　　朋友圈内容要引起互动需要干货与生活并存，能尽量满足不同人的口味和需求，一个不单调的朋友圈也足以说明该微信作者的用心和生活品质，人们当然乐于参与。

　　4、积极参与互动。

　　在有价值的微信群里交流互动往往能带来意外之喜。

　　5、主动私聊。

　　对潜在客户私聊有价值的内容，做到沟通有礼、私聊有料、互动有情。

　　6、引导互动。

　　通过朋友圈去发布有趣的话题，比如竞猜活动;通过分享精彩段子去引导其他人的参与等。

**水果店微商怎么做**

　　准备工作

　　选品：做生意前需要先搞定货源。好鲜生，一个专业的共享生鲜供应链服务商，可以为水果微商提供专业的生鲜供应链服务支持。在好鲜生商城上挑选合适、应季的水果，轻松解决货源问题。

　　广而告之：接下来要发个朋友圈和利用群发助手，告诉你身边的朋友，你从现在开始要在微信上做水果生意了。

　　文案要记得突出优势，比如水果是有机培育，一手货源，由于中间环节减少，降低了采购和运输成本，低价提供给消费者，所以同品质的水果价格一定比市场上的优惠等等。

　　对于消费者来说，食品安全问题和价格过高是痛点。水果在生长过程中，大量使用农药，化肥，吃不到安全的水果;因为流通环节过多，导致总是消费过度高价的水果。

　　对于水果微商而言，在分享新鲜，美味和安全水果的同时，也实现了自己一个小小的创业梦想。

　　如何拉新

　　拉新：这是最关键的一步，拉人进群的方法大致有以下7种：

　　1、拉自己朋友圈的微信好友

　　微信群前40名群成员是不需要经过对方同意的，所以建议大家可以先拉一些没有什么把握的朋友进来;然后再把熟悉的，喜欢吃水果的朋友都拉进群里面。

　　友情提示：40-100名是可以扫群二维码入群的;100名以后二维码就失效了，需要群成员主动要求并且对方同意方可入群。

　　2、让你的好友帮你拉他的朋友进群

　　让好友帮你宣传，发朋友圈，附带上你个人或者群二维码，宣传的关键词是选品的水果的优势，进群才可定期享受团购，价格优惠!一般来说，你的每一个好友至少可以帮你带进最少10人进群。

　　3、把好友的手机拿到手里，自己来操作拉人

　　这个方法因人而异，也是最有效的一种方法。但是不要忘了，一定要用好友的号在群里发言，告知一声此群的用途以及介绍一下你。

　　4、利用第一次的团购产品宣传

　　在群人数达到50人的时候，就可以在该群安排一次团购，一般第一次团购的产品价格都会很低，基本无利润，会很吸引人。

　　你可以给群定一个目标，告诉你的群友，群满100人，就可以开启第一次团购，并且把产品和价格都告诉大家，想买的人，听到这个消息，就一定会帮你拉人进群。

　　5、利用第一次团购的启动

　　当出现较多客户想要多买几份的想法时，你要告诉你的群友，一个微信号只能买一份，如果想买两份，就必须让他帮你拉5人进群，才可以享受买两份的权利，以此类推。

　　6、利用第一次团购结束的口碑传播

　　客户陆续收到产品后，记得和你的客户保持联系，询问对产品的满意度。客户只要表示了满意，这个时候你就可以提出让客户帮你拉人进群的要求，一般在这个时候，都不会拒绝你的要求。

　　7，利用小团购模式

　　在没有团购活动的时候，一般是以零售方式卖水果。所以会有一些客户专等团购，此时可以开一些小团，比如三人成团，五人成团。

　　例如，苹果的零售价是59.9元，如果你能拉三个群友以外的朋友和你一起成团购买，可以定一个优惠价格，并且组织成团的这个团长，还可以额外的减少一两块。如能拉五人进来一起购买，价格就更低一点，额外减少的也更多，以此类推。

　　注意事项

　　1、第一次开团，一定要做好充分的宣传

　　团购结束后，一定要恢复零售价，恢复后一定不能按团购价继续卖。要让你的客户知道，只有在团购的时候价格是最优惠的，你错过了，就要等下一次的团购，只有这样，下次的团购才会吸引更多犹豫不决，观望的人。

　　2、售后做在售前

　　水果因为采摘、运输和气候等等因素无法100%确保无损耗，所有客户收到后总有会这样那样的问题，所以务必告诉客户签收后的X小时内要检查自己收到的水果，有任何问题第一时间和你反馈，并且出示和快递单一起拍照的图片，图片上要清楚的看出水果的问题以及快递单号。只要有任何问题，你都会负责赔偿，让客户放心购买，不要有后顾之忧。

　　3、发图频率

　　原则上每次群里发图控制在3-5张左右，配上软文，图片如果过多，客户就会看不到你的软文，也会因为太多图片刷屏而感到反感。

　　4，加群员为好友

　　你的群一定会有人退群，这是正常现象。所以你一定要加群里每个人为好友，有人进群就加为好友，这样即使他因为种种原因退群了，他仍然是你的好友，还是可以看到你发的朋友圈。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找