

卖货有很多的流量渠道。比如淘宝优站

内战外流量。微商也不例外，微商可以通过付费资源去加粉，也可以用免费资源去加粉。其实方法都是变通的，抓住一点就是好办了，我们的产品适合哪种人群。细分需求人群的关键词，然后去这些关键去搜索出我们想要的目标群体。

1、最简单的方法我们直接通过百度

搜索微信群二维码，然后进入百度图片，上面有好多群都是500人的大群，在群里加人非常快，而且里面是做微商的朋友或者是想学习做微商的。这些潜在客户都可以开发成为你的代理商。

其次：自己

组建几个微信群，然后

把微信群的二维码上传到百度图片、搜狗

图片、好搜图片等相关搜索引擎平台。重点设置好图片的标签标题描述就可以，这样别人在搜索相关词的时候，会大大提高我们微信群二维码的曝光度和客户精准度。

。

2、最便捷的方式，直接加入一些比较大型的微信群大全网站，成为网站的会员，然后可以查看网站里面所有的微信群里面的二维码，我们可以逐个去申请加入。这样网站每天都是有微信群二维码在更新。每天都可以去加入一些新群。还有一种方式，直接在网站上购买广告位。把自己的二维码展示在首页，二维码的样式可以换个简单好看的，头像换个漂亮的。这样给人的距离感拉近了。

3、我们可以在微博

上搜索“微信群二维码”**关键词，可以找到大量的微信二维码群，用扫一扫就可以进群。我们可以搜索各种关键词，比如汽车类的，养生类的，酒吧类的。当这些人群分类之后，我们能够得到的流量是很精准的。

微信群粉丝拥护：我们建立几个微信群，并且把个人微信二维码发到群里，这样就会有很多人加你的微信群，因为微信群你是群主，所以你去加他们基本上他们都会同意。或者你在群里让大家加你，他们也会乐意的。这些主动添加的都是精准粉来的，可以好好孵化。

加群小贴士：

A、当我们加入一个新群的时候，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，然后再一个一个加好友。切记，不要在群里直接推产品！

B、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。

C、偶尔可以在群里分享你的微信名片，但不要太频繁。

D、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，是你方法退烧最安全有效，引起共鸣会有人主动给你加。