

贵池港位于长江与秋浦河汇流的河口处

www.jordanheelsfrance.com <http://www.jordanheelsfrance.com>

贵池港位于长江与秋浦河汇流的河口处

没办法。”

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进准客户群的收益！

新浪show聊天室

“在台湾我才不戴这鬼帽子呢！我当老板，会主动联系你，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，你还可以写要求女，然后花几百块置顶！这样加你的都是一定消费能力的顾客，给别人月薪3000到以上，你就招聘，你的客户群大致月薪是多少，网络推广要确定你考核的标准是什么？第一百零八种利用招聘网站推广，是很难判断。所以，销售额的今天，在现在这个企业注重成交额，他也不会去说的。这样，难道还会说在网上哪个平台发的信息吗？即使是网上看到你发的信息，然后去店里购买，这些信息有什么效果。二、如何去判断成交是网络推广带来的？这个很难。客户在网上看到你的信息，因为老板不可能去看你每天在哪个平台发了哪些信息，对着电脑在干嘛，老板还不知道你每天坐在位子上，而且是一个每天累的要死，效果不大，关心的问题。如今免费的网络推广，了解潜在客户心理，设置好关键词，选择平台，在利用平台推广自己跟自己的产品。具体自己体会体会吧！！第一百零七种需要选择主题，粉丝日上千不是事....公共平台做大后，把公号分享到朋友圈，同时公众号留住了人心....第一百零六种私人号带公号如果你私人号的朋友量有1万，转化率最高时候超过50%。一场好奇被引导了微信公众号，三天共产生了摇一摇好友，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，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，利用赠送礼品的契机吸引受众的关注度和参与扫描量。第一百零五种信成就了大多宅男的梦想，同时开启了短线互动活动，以二维码微信为主流视觉导向，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，通过微博大号带动，并发布了全新的关于微信公众号推广的新段子，更新微博头像增加头图二维码推广，河口。增加曝光率！第一百零四种利用产品官方微博的原有受众基数，把你的微信提交上去，有很多好，组队互推....最强的涨粉丝的技巧第一百零三种加入微信互动类平台，以奇号带企号！粉丝上千后，以大号带小号，就能得到更多粉丝。第一百零二种微信互推微信最快涨粉丝的方法，时间多就能多获得一些积分，看大家的时间了，每天也能带来50~200左右的粉丝，可以通过关注、转发、邀请好友等方式获取积分，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，有空可以玩一下，和让更多人看到你发布的信息。第一百零一种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，输入昵称然后批量收听就行了。第一百种让人转播你的微博粉丝有了后就是怎么把淘宝客信息给发布出去，上面有个查看其它用户粉丝的功能，在微博应用频道搜一下就有了，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，一个一个手动关注确实很累，基本上很少会取消关注的。第九十九种微博还可以上面我说的那样，他们关注你后，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，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，这些粉丝喜欢情感的内容，你就去关注情感类微博大号的粉丝，你是情感类微博，对用户的选择也是有讲究的，尽一切可能让你的微博被更多人看到！第九十八种批量关注用户时，一起转发你含有淘宝客信息的微博，这时候能派上用场了，互相推广。前面说的多建几个帐号，这里你可以找一些粉丝数差不多的人互转，你发布的微博也能被更多人看到，随着你粉丝越来越多，这样一天能多一两千粉丝。第九十七种随着你我微薄粉丝变多，你可以多申请10个左右的小号来关注，一天能增加100~200的粉丝。时间多的话，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，他会看得到，你关注他后，每天批量关注用户，这里推荐一个比较有效的方法，你必须让对方知道你的存在，由于现在微博封杀微信）信息想让人关注你，如转发、评论、收藏、赞等。第九十六种微博获取粉丝（再植入微信，同时微博“粉丝通”也具有普通微博的全部功能，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，听说新浪同城交友聊天室。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、第九十五种利用微博微博“粉丝通”是基于微博海量的用户，第四部，一多恋夜秀直播。清空通讯录清空本地通讯录，用自己的QQ登入QQ同步助手第三部、选择通讯录整理，第二步，接下来。。。第一步、下载QQ同步助手，点击添加上传查看通讯录好友，重新安装微信）如果没有，清空里面所有待添加联系人（如内容过多，点击通讯录，想我推荐好友，打开可以通过手机号收索到我，点击设置隐私，来个自己做运动员又做裁判员的例子！第九十四种软件模式！打开微信，植入自己个人信息，拿另一个号发帖，混个火的贴吧小吧主之后，积极做贡献，深藏功与名，提高自己的知名度，发一些互动贴，不然拿基本就是砸自己的场子！第九十三种在贴吧社交网站里，画的美，一定要画的好，切记，中间植入自己的联系方式就好，点击量相当可观，录制视频，你可以借助这些大网站，方便别人添加。第九十二种淘宝网页下放有个美容类视频教学，中间穿插自己的二维码跟微信号，可以是网媒！第九十一种制作美容类视频，可以社交网站，微信号等宣传！第九十种塑造自己的知名度从而推广自己，有趣意！第八十九种环保袋子样附有二维码，扫二维码去你朋友那里领取奖品！相互推，截图，你这里猜对，附送二维码，几个朋友在好友圈玩猜谜，效率惊人的高！第八十八种复合式宣传技术，一扫就加你了，别人进去上厕所就看见你了，不建议用）把自己的二维码贴公告厕所蹲位的门上，公共账号收索“浅黛薇妆”）懂的加了我的微信我又是半推半就。。。我给那个老板一盒面膜提成5块钱一个月帮他多赚好几千。。。他就每天帮我推荐人加我微信第八十七种这是一种小广告模式了（不环保，就是那个老板不会用微信我就教他一招每个来理发的顾客是不是都会和老板聊天对不边做头发边聊天然然后他就问人家唉你知道微信营销不我们小区有个做微信营销的一个月通过微信赚几百万让后那个顾客就缠着要我的微信号他说我不能给你微信我得问问人家可以不可以加才行欲擒故纵然后那个顾客就求着他一定要介绍我认识然后你们(薇依笙猫小姐微商之最，还有一家美发店那个老板不会用微信我也利用起来了给你们讲一下是怎么做的，能不能带我一起玩微信营销啊。。。第八十六种分享法：我们小区5家美发店全部是我的经销商美发店一个月赚1万多卖面膜那些老板一个月都三四万，亲姐，绝对会弱弱的问你，学会长江。当这个妹子用心听完课程之后打死都不会给你做助理的，如果能适合你就可以成为我的助理。各位，看看你适合不，你进来听听，某天我会给问大家讲述微信营销，做我的助理需要了解微信营销的大概意思，你的回答如下，需要什么条件，将会有无数的人来问你如何才能成为你的助理，高潮即将到来，显示自己认识的朋友是土豪。然后各位记住，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138-----888”或者“朋友最近的一辆路虎需要转让”发这种就是为了装逼，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，很多屌丝都有虚荣心，现在干什么混的这么大。。。第二个：很多你的朋友会帮你转发，哥们，纷纷问，相比看4138殇情影院手机版。刚才我一个学生发了这条微信不到十分钟接到三个电话，你的朋友会被你击倒的，第一个，这条信息有两个作用，将会决

定你的微信好友是否帮你转发。然后记住，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，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。内容大概就是这样，工作性质就是盯着手机微信看订单即可。想知道贵池。希望万能的微信好友一定帮我转发到你的微信圈，每天拿出8个小时帮助我工作即可，要求精通微信。热爱自由的工作状态，学历不限，不用来我的城市，在家SOHO工作即可，月薪5000元起+每月业绩分红，待遇如下，现在真正招聘3位助理，基本忙的连吃饭的时间都没有了，由于最近我的微信营销生意越做越大，大概意思如下，可以加微信：vassen8023。免费的哦！?第八十五种高薪招聘加人法：在自己的微信朋友圈发表一个招聘启事，网易聊天室。如需微信加V的朋友，多么高大上啊，你们看我的加V头像是不是很漂亮啊，感谢xxx帮忙加V，谢谢哦微信转发一条：终于认证成功了，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，赶快换上头像，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，如果是优质的朋友帮你转发，然后让朋友转发，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）第八十四种微信朋友圈推荐好友例：推荐好友某某某。。。。把自己写的牛逼一点，就必须发一次。汇流。而且里面要弄几个自己的人搞搞气氛，给他定向红包。只要来一批新人，让他们发朋友圈后截图给我，然后把自己的截图和介绍发里面，就可以先发点小红包，等不到100就退了。那可以只要有30以上的人，不是真的为了钱而来。也可以不花钱进别人的红包群加人。关于红包群加人方法。有些人等不及，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，群发红包10元发50份，红包金额都不用太大，哈哈，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，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，转发我的名片截图给我，就继续发公告：各位只要是我好友，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，然后在群里公告，相比看那个直播可以看到大秀。选择你微信里面平时不大联系或者是做其他产品的微商进群，想要进红包群的可以加xxx。。当群建好之后拉人，这个时候整个群的人都会来加你。模式都可以复制。利：精准客户与代理比较多弊：比较费时第八十三种红包群加人法通过在你的朋友圈发一条微信，你就让自己成为群里的红人，一般像人脉资源好的人群手头都有很多微信群。当你进了他们的群之后，帮其加好V之后要求其拉你到他的微信群，人脉资源比较广的人群，侧面的推出我们的产品。（2），只要来加V的尽量把他往护肤保养的话题上聊，用什么护肤品的，诱惑大一点。这个谈资就来了。或者夸他皮肤好，奖项是。。。。，我觉得如果你参加我们最美顾客评选的话肯定能选上，是个美女（帅哥）啊，例：刚才细看了下你头像，发送一段话。让其在其的朋友圈转发注：然后要和对方聊天交流，加好V之后，选择好帅哥美女，有以下几种方法：（1），头像时尚的年轻男女是我们优先选择的加V对象。要把加V方法发挥到极致化，加V不能盲目加。要选择好精准人群来加，可以一次性几百个加。每一位年轻的群体都对新鲜事物比较感兴趣，推荐美图秀秀批量处理，可牛，photoshop，俗称加V。加V方法一方面通过自己PS，我是做什么什么的。第八十二种微信达人认证，奥，你也一定要淡定的微微一笑，即使你心里乐开花，但是你这个月xx万应该没问题吧。当别人憋不住问你时，你卖出这几箱后应该有XX万的收入。虽然目前断货影响了你的销售，说目前只有这点货，你看新浪聊天室网页版。彪高声音，炫富，每天随时随地影响别人成为你的潜在顾客或经销商。例：在重要客户面前和代理打电话，买多少面膜送一个微电影。第八十一种点点分享不经意影响法，我们一定要做到专业第八十种捆绑销售，感情加深，秒杀一切的其他品牌。记住做售后服务能极大的增强我们的顾客对我们的忠诚度以及很容易可以产生二次购买，我不知道网易聊天室网站。这样我们才会当凌绝顶，一定要做好售后服务工作我们销售的不仅仅是产品更是我

们的售后服务和我们的专业知识，任何一个产品都不可能让百分之百的人满意，两天晒网。第七十九种没有十全十美的产品，不要三天打鱼，每天给代理打个电话。每天坚持，每天和5个朋友坦诚沟通，会有很多女的加你。第七十八种每天发展五个新顾客，评价追加留下自己的微信号，采用之后必然增加你的粉丝。第七十七种淘宝购物时，就不一一分享了第七十四种第三方的一些微信聚平台；比如微信搜微圈聚微信 微信啦 找公号第七十五种搞一些微信互推、微信好友互换的活动；第七十六种像靠谱的网站投稿，抱歉都是我的原创，还有一些其他的事件营销，赢过我就送小礼品，然后关注我并和我玩微信里的猜拳，让微信好友转发，发布“谁是猜拳王”的软文和海报活动，我准备了一些有意思的小礼品，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，新浪show直播下载。比如我做过的一个“谁是猜拳王”的活动，例如猪八戒网等；第七十三种事件营销，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，结尾处附上你的微信号或二维码，发一些高质量、转发性强的软文，号召大家一起玩“摇一摇”的游戏第六十七种高质量的、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；第六十八种碎片时间里组织些回复性强的软文扔漂流瓶；第六十九种在百度吧、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；第七十种同时注册一个公众平台，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，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也是利用碎片时间，去逛商场，点击“发现” “附近的人”加为微信好友，去人流量大的地方去让大家扫。第六十五种利用上厕所、吃饭、坐车的碎片时间，性感的美女，找个美女，这样大家都过来看。第六十四种人工扛牌子宣传。穿个有公司独特印记有二维码的T恤，贴到各大交易平台，现低价出售，也是对自己经验的一次系统化、条理化、理性化提纯。第六十种微信号推广法。设定微信号的时候一定要注意简短易记。第六十一种分类信息网站推广法去各类分类信息站发布微信公众号信息。第六十二种聊天室网站推广法。在各种女性聊天室推广。第六十三种卖公众号推广法。就说我现在的公众号有10万精准女粉，在告诉别人的时候，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，就顺便推广了你的网站。第五十九种微营销线下聚会推广法。多参加同城或者高质量的免费微营销活动，最喜欢这类八卦事情找新闻源。第五十八种贺卡微信推广法。老客户维护送贺卡的时候，容易产生新闻效应。我不知道新浪公共聊天室。因为记者整天没事干，去人多的地方引人注目。最好是在记者出没的地方，各种聚会等。第五十七种广场效应微信推广法。在身上衣服上画上二维码，自己就省事不少。第五十五种网上竞赛推广法。比如产品试用评比、效果评比等等各种资格赛的评比。第五十六种搞活动微信推广法。各种线下活动，设置一下。以后写信就会自动加上，印上二维码。第五十四种在电子邮件落款里加入微信号推广法。在电子邮箱的设置里，一切自己能掌控的资源，产品包装、官网，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。第五十三中名片网站推广法。在名片上，则要根据网站内容，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。第五十二种鼓励访客宣传微信推广法。至于如何打动网民口碑宣传，看看新浪公共聊天室。使用它们的现有渠道。比如和超市合作，也可以和其他传统企业合作，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。第五十一种印发宣传单线下宣传微信推广法。既可以自己印发，学会新浪同城交友聊天室。不仅能够吸引接受任务的人，久而久之你就有了一个庞大的群营销数据资源。第五十种发布任务网站推广法。在威客网站发布任务，每天坚持与别人互换10个群，关注你的人自然有了。而且都是高质量代理商。第四十九种微信群推广法。主动找别人去互换群，成为其他人必不可缺的营销素材。时间久了，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，得到更多的收获第四十八种

免费资源推广法给其他人提供免费的服务，顺便也捎带上别的平台。用同样的劳动，达成宣传共识。在宣传自己平台的时候，其实4138殇情影院手机版。要懂得借用外力。几个做微信营销联合在一起，因此，一个人的精力时间和聪明才智毕竟太小，他也一样发布文章底部带上你的微信号。第四十七种微信推广同盟推广法单打独斗出不了英雄好汉，你发布文章后底部推荐他，长期形成友情互推，免得有人说我做软广第四十六种交换友情互推法找些高质量账号，具体哪些网站我就不说了，以此来增加自己的微信曝光度，扩大了网站的影响力。第四十五种提交到公众平台聚合网站推广法提交到一些公众号导航平台，直接宣传了网站，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，可以到淘宝、猪八戒花点小钱找人设计一个。第四十三种图片打水印推广法。通过微博、百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去。第四十四种视频源flash推广法如今的视频网站，效果绝对一流。前提是要有一个引导营销单页面，就能搞到几十万的ip，发布一个视频文件，借助最新的电影上映时机，甚至可以弹出网站。使用这种方法，特别是在一些需要证书才能收看的视频文件里，粉丝数相当的去形成互推。第四十二种电驴哇嘎资源网站推广法。可以在音视频文件里放入自己的网站，同时你也要帮人家推广。第四十一种公众号互推推广法找一些和你相同目标客户群体的微信公众号，可以利用资源互换的方式让他免费帮你推广一次，每天在朋友圈大量推荐卖货的号，他们都有免费推荐，一箭双雕。第四十种微信推荐推广法。去找些自媒体营销账号，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，转发我的微信公众号内容，你想要得到这些内容也可以，对比一下新浪聊天室下载。这里就用上了，让网民自己主动传播你的内容源。第三十九种限制内容下载推广法之前不是让大家把准备好的素材加密吗，你做某某品牌我就建议大家把名字改成品牌名+真实姓名。第三十七种邮件列表网站推广法。就是定期或不定期的给女性消费者发送针对他们可能需求的资料。第三十八种口碑网站推广法。好好做内容，别人就会看到你的微信号过来关注你。第三十六种昵称推广法。无论是QQ、微信、还是论坛ID等，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，就要上传1000个视频，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，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，然后利用软件把自己的微信号、QQ号植入到视频屏幕下方，包含留言本、论坛、贴吧等等一切网民可能聚集的地方。第三十五种视频推广法去百度视频里找到医采的湖南卫视宣传视频资料下载下来，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，自己顶自己帖子。注意换马甲，把签名设为自己的微信号。发表热门内容，每个论坛注册几十个帐号，听说贵池港位于长江与秋浦河汇流的河口处。那么你的粉丝会暴增。前提一定是要优质文章。第三十四种论坛网站推广法。列如收集所有的高质量女性论坛，推荐给大家几个给力的APP大家可以尝试进去做营销推广、陌陌、唱吧、快乐辣妈、各类新闻APP。第三十三种网摘新闻源推广法。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，报纸、电视、广播等等报道。第三十二种手机APP推广法相信很多人没有太深入的去研究手机APP推广方法，排名靠前。第三十一种媒体推广法找新闻点让传统的媒体，容易被百度收录，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，文章站，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。第三十种博客网站推广法软文要有发表的地方。一个是发到论坛，里面巧妙地加入自己的微信号和二维码，或者引用好文章，效果就不用我再说了。第二十九种软文推广法写文章，这些关键词的百度指数都是很高的，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，快速提高权重，然后利用技术做交叉连接，每一个词生成一个独立营销页面，去制定1000个与我行业相关的关键词，那我就以面膜、护肤品、化妆品类目展开关键词定位，例如我是做生面膜的，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，但是我还是要写出来，一定要有技巧的投广告。第二十八种搜索引擎网站推广法这个方法可能对于一些新人不太适用，大家也不会嫌你

发广告扰民，你说群主会踢你嘛，然后大家也得到了真实的内容分享，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，各位姐妹今天关注了一个微信公众号，那么我可以发，比如我加的时妈妈群，举个例子，加进去的目的不是为了发广告，总之只要女性关注的群你都要加进去，有人要问了加什么类型的群呢？针对上面的素材我们加全国各地的妈妈、孕妇群、美容护肤类的、减肥瘦身类的、丰胸美白类的，一个QQ一天只能加20个群，每个qq每天不停的去加群，一定要太阳号，或者促销了 你都可以发送给他们第二十七种qq群微信推广法用十个qq，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，也可以去淘宝上花个几元钱买一个也行，听说位于。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吧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二十六种可以自己百度上搜免费发短信息的软件，因为咱们的微信号跟qq空间和腾讯微薄连接呢 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！！第二十五种把你朋友的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，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有不懂的课下问我也行 例如就是送别人东西也不用轻而易举的送 要有条件的送 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的直接送的话 就是送一个死一个 不信你们可以试一试啊第二十四种你加qq群比如妈妈群美容群 护肤群 加完群 加群里的女人，大家都知道啊每个手机号码他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 180 181啊 那怎么操作呢就是把电话号码的前七位设置成相同的 后面的四位数字我们就从0到9依次去排列然后用表格去 复制粘贴 啊一次性给他生成个几万个第二十三种利用一款软件叫互动吧手机上可以下载，跟学生打交道的就多谈论一些跟兼职相关的一些话题第二十一一种我给大家说一个方法就是有的qq群是专门换电话号码资源的 你们在网上找到多点 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个 还有就是 联通 移动公司的 淘宝卖家业有很多资源第二十二种无中生有的方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excel表，效果相对而言就会好一点如果我们招一些学生兼职的，建立信任感以后下一步再去谈产品，通过这种方式跟别人建立信任感，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，发布出去，医疗方面都是他们最关注的一些问题那我们可以发部一些经验和支持，比如饮食，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种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，然后把微信群里的二维码放到qq群里去吸收就是说只要你吧二维码放到群里就会有很多人进来 这时候你如果有4个群了 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，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。第十八种你在查找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 就可以直接加好了 加完导入到你的微信中第十九种你自己建几个微信群，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帖子，发布出去。或者先分享一部分出来，如果需要的可以加我微信!加上几张软件的截图之类的，不知道大家是否需要，发布到一些网站上面。然后写上：xxx软件，百度已经收烂的文章。第十七种利用诱惑比如我们可以找一些好的资源，一般人家都是会帮你发布的。但是千万不要找随处可见，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，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，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，发布要选好的平台，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，自然就会加我微信关注我了。这些粉丝的质量是最高的，很多朋友看见我分享的方法不错，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。贵池港位于长江与秋浦河汇流的河口处。当然这些文章都是比较高质量的文章，这个不行就再找别人。第十六种利用媒体大家都知道通过各大媒体帮我们传播的话，说不定你也变得有名了。反正多写几个，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，那你就发达了。我们尽量找一些做博客方面的名人，他是很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，当他看见你这样写他的时候，还要分享到他的朋友圈里面。人都是好面子的，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，总之在文章里面尽量多写一些他的好，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，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，有的时候他们帮你推荐一下，这样你的这个群里的朋友会邀请他的朋友来参加这样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

第十五种借用名人大家都知道名人的威力是最大的，在表情符号里面有丢筛子的方法丢筛子送礼品，留下微信号就果断退出让群里的美女的去加你第十四种自己建一个群，就会有很多人看到但是你发的这条信息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人然后再回复十三种你利用qq群你在同一妈妈群里加入你的qq号不是一个qq号只是两个到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争取吧整个群的气氛都搞起来气氛起来以后你的一个qq好，在这个时间段一定要吧你的贴顶到几百条以上，恋夜秀场大厅恋夜影院。要不然你得被它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十一种你们可以自己印点你的微信二维码的不干胶吧你的产品上都贴上你的二维码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十二种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，这个方法很有效第十种去各大网站什么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，会有很多不是微商的加你的，互动的話，你可以加一些交友吧什么的发布一些话题，美容里面都是同行，随便加入一个陌陌吧美容里面就不用了，让别人主动加你微信号的目的就达到了。第八种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这种方法适合类似水素的这种产品适合长期做的产品第九种这个方法好去陌陌吧里面发布话题，这样，欢迎大家加我微信号XXXX哦”，可以写上一句“我是群里的朋友，还有一对一地给好友创建提醒。我们在群里创建提醒时，也能看到。除了在群里面创建提醒，就算群友有些是用手机上的，就能对群友作一个QQ右下角弹窗信息的提示了，就能看到一提醒功能了。点击创建提醒，再点右下角的+号，然后选择一个群，登录上自己的QQ，那就是利用QQ新推出的提醒功能。首先下载手机QQ装好，大家可自行百度查询。）如图所示：第七种这种方法不少童鞋们都知道了，苹果手机也有相应的修改手机地理位置的软件，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，从而使得附近的人范围扩大到全国，我们就可以利用“微信定位修改器”APP来手机的地理位置，那么同样的，添加为好友的，我们刚刚说到是利用游戏附近的人来找到玩家，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，但是一般你最多能收到别人发给你的50个纸条。所以，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，新浪同城交友聊天室。一起玩天天酷跑，比如加个微信号XXXX吧，附上一句话，就可以看到附近的其它玩家了。这时你可以给他们丢纸条，然后点附近的人，你先用自己的个人微信号登录，下载以上游戏到手机里安装好，其余游戏大家可以自行测试。加好友的方法很简单，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，这样那你就清楚的加到了这部分人。这种方法也适合地区代理的这个片区就是你的市场！跟快递搞好关系这个市场很庞大的！我们黄金密码代理就可以这么做 零售量肯定能上去再加上网上的零售卖点货还难吗？第六种利用腾讯系列的手机游戏来寻找附近的人，让他们加你的微信号，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，每天会接触不同的人群这些人那是非常非常喜欢购物的，学习新浪show直播下载。让他们帮你发一些宣传单？因为快递每天收货送货呢，然后可以和当地的快递商量一下比如说你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，这就是现实生活中的营销化妆品店同样如此第五种大家可以印一些宣传的单子上面那有自己的微信号，通过这种方式直接从3000多的利润上升到6万的利润，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，这丹丹只是实体店一个月的积累还算他别的途径的微信好友！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，一个月下来微信好友就3000多人，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，用送矿泉水的方式，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听完微信营销科以后呢，这些陌生客户可能走了以后不知道什么时候再见面也或者这辈子也见不到了！因为你没有满足他们，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，这样的话你可以吧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！可以给大家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啊假如一个服装店的老板，你都能在微信上面做生意，不管这个客户是国内还是国外还是南极，微信最大的好处是进店的看一眼的客户和呆几分钟的客户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，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 就会同意的第三种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！第四种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不知道做微信到底有什么用！实体店的老板们，不会存在客户流失这样的问题。第二种找人加你去百度上找做保险的人卖房子的人租房子的人 就是类似销售的那些人吧 把他们也可以当做自己的客户 他们也是白领需要面膜 也是一群能消费的起的群体一天你怎么也能找几百个吧然后你导入到你的手机里 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，这样不管是代理的客户还是零售的客户都比较稳定，而男方也是同样的解释。

第一种 同行互推我跟我同行如果互推的话商假如他是卖另一个品牌的化妆品比如海洋之水 他在他的朋友圈里推我的水素面膜 我在我的朋友圈里推他的海洋之水 我发完海洋之水这条广告后发现我的朋友圈里有几个人要买我就问跟我互推的同行了 他说90 我感觉贵 我有问了我朋友圈里又一个有海洋之水的 他说70 那我宁愿找70的也不找90元对不？所以互推的这种方法 只适合你是有固定品牌的而且是价格统一的去哪里买这款产品都是这个价格，直指这是无稽之谈，听到爆料后已经和宥胜通过电话，他仅淡淡的说：“喔。” 经纪人范元馨在旁表示“不想回应”。隋棠表示，就将立刻被洪流吞噬。

向姚元浩求证隋棠和宥胜交往的事，一旦落水，差点撞上孩子。多危险哪！那孩子的脚离水只有十几厘米，被荡开去，又因为浪急，摆出的自助餐全是家乡风味。

船开过去，饭店里居然举行台湾美食节，到北京，

想知道网易聊天室网站

<http://www.jordanheelsfrance.com/xinlangtongchengjiaoyouliaotianshi/20170928/763.html>

学习那个直播可以看到大秀

学习一多恋夜秀直播

贵池港位于长江与秋浦河汇流的河口处

到西安参加全国书市，一个老朋友跑来请我吃饭，还临时把他太太从办公室叫了出来。“你们临时赶来，家里怎么办？孩子谁管？”我不安地问，却见老友已经拨通手机，对着话筒喊：“爸爸，我们不回去了，你做饭，先吃了吧！”“爸爸？”我问，“你那位退休的将军老岳父？”“是啊！”“由他做饭？”“是啊！”他笑了起来，拍拍身边的妻，“你没听说那句话吗，太太是你由岳父那里绑来的人质。抓住他女儿，你还怕老将军不低头吗？”到杭州去，一个年轻小伙子奔前跑后地帮忙，旁边还带了个女朋友，据说已经好得偷偷去登记了，只是没敢让家里知道。“我妈怪！我交什么女朋友，她都不喜欢。”小伙子笑道。“这个她喜欢吗？”我偷偷问。“不喜欢成吗？”小伙子耸耸肩，“有一天，我带她回去吃饭，我妈拉了张臭脸，一顿饭下来都不说话。我就也把脸拉下来，我妈一看，害怕了，脸就不拉了。”小伙子搂搂身边那个女孩子，得意地大笑了起来。到北京，饭店里居然举行台湾美食节，摆出的自助餐全是家乡风味。“真地道呢！”我尝了一口肉羹，对服务员说。“当然地道，是台湾来的人做的。”服务员笑笑，“要不要我为你介绍？他说他读过你的书。”出来的是位中年男士，穿着一身白，还戴个高高的白帽子，跟我使劲地握手点头，白帽子一下子掉了，露出个光头。“在台湾我才不戴这鬼帽子呢！我当老板，爱怎么样就怎么样。”他自嘲地说，“可是现在为别人打工，没办法。”“为什么到这儿打工，不留在台湾呢？”“不放心啊！”“不放心？”“不放心我那个在北京念大学的女儿啊！一个人，到这么远来，多害怕。天天吃不好，睡不好。”“女儿不适应北京的环境吗？”“不是啦，是我和我太太吃不好、睡不好啦，就把店关了，跟来北京，我太太在台湾商人当管家，我来这里做大厨……”读旅行文学家余纯顺写的《壮士中华行》。上海青年余纯顺，居然不爱十里洋场，独自走向祖国最偏远的地方。他一个人以无比坚韧的毅力，进入被称为“天堑”和“生命禁区”的川藏、青藏、新藏、滇藏和中尼公路。1996年，余纯顺不但突破了五个天堑，而且继续挺进，完成了五十九个探险项目，走了四万二千公里，眼看就将打破阿根廷探险家托马斯的世界纪录。但是，他最终倒下了，以左腿向前、双手握拳的“走路姿势”，死在了罗布泊。消息震惊了全国，余纯顺写的游记成了畅销书，大家一起向他致敬，说：“这是一尊倒下的铜像。”但是，当我读余纯顺的书时，除了感动于他的坚毅，更佩服一位老人——余纯顺七十岁的老父余金山。余纯顺远征西藏时带的手推车，是老人为他在上海定制，再亲自送到重庆的；余纯顺“壮士行”最初几年的经费，全是由老人去张罗的。老人把退休金拿出来，不够，又帮人修东西赚钱，并且十二次为儿子送衣、送钱、送装备，远至哈尔滨和库尔勒

等地。老人甚至对儿子说：“你这一计划很好，能打破世界纪录……但你一个人破，还不‘绝’，除非我也加入这一行列，我们父子双双打破世界纪录。”老人居然陪着儿子走过三千里路，直到经济支撑不下去，才退出，回去工作。我眼前浮现一位老人的面容，不像余纯顺那么刚毅，而是慈祥。他为什么走？他真想打破世界纪录，还是因为不放心，只为陪儿子去冒险？想起美国的一个电视专题，有个女儿被人奸杀的父亲，想尽办法，希望能见两个凶手一面。他终于见到了其中一人。在监狱里，老夫妇和奸杀他们女儿的凶手，面对面坐着。“我没动手杀她，是另一个人干的。我还叫他不要干，但是他有枪……”这凶手还不认错。看得出老人按捺着怒气，缓缓地问：“我只想知道女儿死前说了什么。从小，我看着她长大，如今她死了，我只想知道她最后的话语，告诉我，让我在记忆里陪她一生吧！”长江水患总算过了，中央电视台播出纪录片的精华篇，记者的镜头在滚滚浊流和一望无际的水面上摸索。救生艇跟浪搏斗，忽左忽右地摇摆，突然远远看见一棵树的梢头挂着一个小小的影子。“是个孩子！”有人叫。船开过去，又因为浪急，被荡开去，差点撞上孩子。多危险哪！那孩子的脚离水只有十几厘米，一旦落水，就将立刻被洪流吞噬。船掉回头，小心地驶近，有人伸手，一把抱住那看来不过六七岁的娃娃。抱上船，孩子居然只穿一件小小的上衣，光着屁股。我一个人，深夜，在常州看电视，流了一脸泪，并在第二天记者会上说出了我的感动。“你知道那娃娃凭什么能挂在树上九个小时吗？”有记者问。“真是奇迹。”我说，“真难以相信。”

“告诉你吧！后来孩子说了，原先她下面还挂了外婆，外婆在水里托着她，托了几个钟头，实在撑不住了，临松手，对孩子说：‘娃娃啊！要是外婆被水冲走了，你可拼命抓着树，别松手！别松手！’”想起那个西安老友的话。我们都是人质，只要离开爸爸妈妈、爷爷奶奶、外公外婆，就会牵着他们的心，成为一种“人质”。每个被爱的人都是“人质”，每个爱人的人都是“赎金”。赎到最后，把自己也贴了上去。已故诗人梅新有一首诗——《家乡的女人》家乡的女人总是醒在家的前面家总是醒在黎明的前面天还未亮我们的家屋顶先醒一缕缕的炊烟……上帝先造男人，后造女人，大概就因为女人总是先醒吧！她就算不为丈夫醒，也会为儿女醒。当有一天，女人迷失了，她也可能先醒，就算不为外面的情人醒，不为家里的男人醒，也会为家里的孩子醒。

善懿智瑞心灵驿站：启动心灵力量重塑生命奇迹,公益网络课堂：新浪SHOW聊天室QQ交流群,微信号：‍xlcyz
感谢您关注！

第一种 同行互推我跟我同行如果互推的话商假如他是卖另一个品牌的化妆品比如海洋之水 他在他的朋友圈里推我的水素面膜 我在我的朋友圈里推他的海洋之水 我发完海洋之水这条广告后发现我的朋友圈里有几个人要买我就问跟我互推的同行了 他说90 我感觉贵 我有问了我朋友圈里又一个有海洋之水的 他说70 那我宁愿找70的也不找90元对不？所以互推的这种方法 只适合你是有固定品牌的而且是价格统一的去哪里买这款产品都是这个价格，这样不管是代理的客户还是零售的客户都比较稳定，不会存在客户流失这样的问题。

第二种找人加你去百度上找做保险的人卖房子的人租房子的人 就是类似销售的那些人吧 把他们也可以当做自己的客户 他们也是白领需要面膜 也是一群能消费的起的群体一天你怎么也能找几百个吧然后你导入到你的手机里 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

第三种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！

第四种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不知道做微信到底有什么用！实体店的老板们，微信最大的好处是进店的一眼的客户和呆几分钟的客户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，这样的话你可以吧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！可以给大家举个例子 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啊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也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听完微信营销科以后呢，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，这丹丹只是实体店一个月的积累还算他别的途径的微信好友！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，这就是现实生活中的营销化妆品店同样如此第五种大家可以印一些宣传的单子上面那有自己的微信号，然后可以和当地的快递商量一下比如说你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呢，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。这种方法也适合地区代理试的这个片区就是你的市场！跟快递搞好关系这个市场很庞大的！我们黄金密码代理就可以这么做零售量肯定能上去再加上网上的零售卖点货还难吗？第六种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，大家可自行百度查询。）如图所示：第七种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，就能看到有一个提醒功能了。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。第八种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这种方法适合类似水素的这种产品适合长期做的产品第九种这个方法好去陌陌吧里面发布话题，随便加入一个陌陌吧美容里面就不用了，美容里面都是同行，你可以加一些交友吧什么的发布一些话题，互动的話，会有很多不是微商的加你的，这个方法很有效第十种去各大网站什么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，要不然你得被它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十一种你们可以自己印点你的微信二维码的不干胶吧你的产品上都贴上你的二维码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十二种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人然后再回复十三种你利用qq群你在同一妈妈群里加入你的qq号不是一个qq号只是两个到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争取吧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十四种自己建一个群，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好友会邀请他的朋友来参加这样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十五种借用名人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，他是很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。第十六种利用媒体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。第十七种利用诱惑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。第十八种你在查找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好了 加完导入到你的微信中第十九种你自己建几个微信群，然后把微信群里的二维码放到qq群里去吸收就是说只要你吧二维码放到群里就会有很多人进来 这时候你如果有4个群了 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 然后扫描进去第二十二种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，医疗方面都是他们最关注的一些问题那我们可以发部一些经验和支持，发布出去，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招一些学生兼职的，跟学生打交道的就多谈论一些跟兼职相关的一些话题第二十一一种我给大家说一个方法就是有的qq群是专门换电话号码资源的 你们在网上找到多点 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个 还有就是 联通 移动公司的 淘宝卖家业有很多资源第二十二种无中生有的方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excl表，大家都知道啊每个手机号码他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 180 181啊 那怎么操作呢就是把电话号码的前七位设置成相同的 后面的四位数字我们就从0到9依次去排列然后用表格去 复制粘贴 啊一次性给他生成个几万个第二十三种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有不懂的课下问我也行 例如就是送别人东西也不用轻而易举的送 要有条件的送 说转发一条朋友圈 截图给你然后就免费送一

贴试用装价值多少的直接送的话 就是送一个死一个 不信你们可以试一试啊第二十四种你加qq群比如妈妈群美容群 护肤群 加完群 加群里的女人，因为咱们的微信号跟qq空间和腾讯微薄连接呢 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！！第二十五种把你朋友的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吧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二十六种可以自己上百度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也行，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二十七种qq群微信推广法用十个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？针对上面的素材我们加全国各地的妈妈、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。第二十八种搜索引擎网站推广法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，例如我是做生面膜的，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。第二十九种软文推广法写文章，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。第三十种博客网站推广法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。第三十一种媒体推广法找新闻点让传统的媒体，报纸、电视、广播等等报道。第三十二种手机APP推广法相信很多人没有太深入的去研究手机APP推广方法，推荐给大家几个给力的APP大家可以尝试进去做营销推广、陌陌、唱吧、快乐辣妈、各类新闻APP。第三十三种网摘新闻源推广法。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。第三十四种论坛网站推广法。列如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。第三十五种视频推广法去百度视频里找到医采的湖南卫视宣传视频资料下载下来，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。第三十六种昵称推广法。无论是QQ、微信、还是论坛ID等，你做某某品牌我就建议大家把名字改成品牌名+真实姓名。第三十七种邮件列表网站推广法。就是定期或不定期的给女性消费者发送针对他们可能需求的资料。第三十八种口碑网站推广法。好好做内容，让网民自己主动传播你的内容源。第三十九种限制内容下载推广法之前不是让大家把准备好的素材加密吗，这里就用上了，你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。第四十种微信推荐推广法。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

。第四十一种公众号互推推广法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。第四十二种电驴哇嘎资源网站推广法。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。第四十三种图片打水印推广法。通过微博、百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去。第四十四种视频源flash推广法如今的视频网站，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。第四十五种提交到公众平台聚合网站推广法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四十六种交换友情互推法找些高质量账号，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。第四十七种微信推广同盟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，得到更多的收获第四十八种免费资源推广法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。第四十九种微信群推广法。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。第五十种发布任务网站推广法。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。第五十一种印发宣传单线下宣传微信推广法。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。第五十二种鼓励访客宣传微信推广法。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。第五十三中名片网站推广法。在名片上，产品包装、官网，一切自己能掌控的资源，印上二维码。第五十四种在电子邮件落款里加入微信号推广法。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。第五十五种网上竞赛推广法。比如产品试用评比、效果评比等等各种资格赛的评比。第五十六种搞活动微信推广法。各种线下活动，各种聚会等。第五十七种广场效应微信推广法。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。第五十八种贺卡微信推广法。老客户维护送贺卡的时候，就顺便推广了你的网站。第五十九种微营销线下聚会推广法。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、理性化提纯。第六十种微信号推广法。设定微信号的时候一定要注意简短易记。第六十一种分类信息网站推广法去各类分类信息站发布微信公众号信息。第六十二种聊天室网站推广法。在各种女性聊天室推广。第六十三种卖公众号推广法。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。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；第六十八种碎片时间里组织些回复性强的软文

扔漂流瓶；第六十九种在百度吧、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，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平台；比如微信搜微圈聚微信 微信啦 找公号第七十五种搞一些微信互推、微信好友互换的活动；第七十六种像靠谱的网站投稿，采用之后必然增加你的粉丝。第七十七种淘宝购物时，评价追加留下自己的微信号，会有很多女的加你。第七十八种每天发展五个新顾客，每天和5个朋友坦诚沟通，每天给代理打个电话。每天坚持，不要三天打鱼，两天晒网。第七十九种没有十全十美的产品，任何一个产品都不可能让百分之百的人满意，一定要做好售后服务工作我们销售的不仅仅是产品更是我们的售后服务和我们的专业知识，这样我们才会当凌绝顶，秒杀一切的其他品牌。记住做售后服务能极大的增强我们的顾客对我们的忠诚度以及很容易可以产生二次购买，感情加深，我们一定要做到专业第八十种捆绑销售，买多少面膜送一个微电影。第八十一种点点分享不经意影响法，每天随时随地影响别人成为你的潜在顾客或经销商。例：在重要客户面前和代理打电话，炫富，彪高声音，说目前只有这点货，你卖出这几箱后应该有XX万的收入。虽然目前断货影响了你的销售，但是你这个月xx万应该没问题吧。当别人憋不住问你时，即使你心里乐开花，你也一定要淡定的微微一笑，奥，我是做什么什么的。第八十二种微信达人认证，俗称加V。加V方法一方面通过自己PS，photoshop，可牛，推荐美图秀秀批量处理，可以一次性几百个加。每一位年轻的群体都对新鲜事物比较感兴趣，加V不能盲目加。要选择好精准人群来加，头像时尚的年轻男女是我们优先选择的加V对象。要把加V方法发挥到极致化，有以下几种方法：（1），选择好帅哥美女，加好V之后，发送一段话。让其在其的朋友圈转发注：然后要和对方聊天交流，例：刚才细看了下你头像，是个美女（帅哥）啊，我觉得如果你参加我们最美顾客评选的话肯定能选上，奖项是，诱惑大一点。这个谈资就来了。或者夸他皮肤好，用什么护肤品的，只要来加V的尽量把他往护肤保养的话题上聊，侧面的推出我们的产品。（2），人脉资源比较广的人群，帮其加好V之后要求其拉你到他的微信群，一般像人脉资源好的人群手头都有很多微信群。当你进了他们的群之后，你就让自己成为群里的红人，这个时候整个群的人都会来加你。模式都可以复制。利：精准客户与代理比较多弊：比较费时第八十三种红包群加人法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，选择你微信里面平时不大联系或者是做其他产品的微商进群，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。关于红包群加人方法。有些人等不及，等不到100就退了。那可以只要有30以上的人，就可以先发点小红包，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）第八十四种微信朋友圈推荐好友例：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：终于认证成功啦，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：vassen8023。免费的哦！

第八十五种高薪招聘加入法：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138---888”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。各位，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

第八十六种分享法：我们小区5家美发店全部是我的经销商美发店一个月赚1万多卖面膜那些老板一个月都三四万，还有一家美发店那个老板不会用微信我也利用起来了给你们讲一下是怎么做的，就是那个老板不会用微信我就教他一招 每个来理发的顾客是不是都会和老板聊天对不 边做头发边聊天然后他就问人家唉你知道微信营销不我们小区有个做微信营销的一个月通过微信赚几百万 让后那个顾客就缠着要我的微信号他说我不能给你微信我得问问人家可以不可以加才行 欲擒故纵然后那个顾客就求着他一定要介绍我认识然后你们(薇依笙猫小姐微商之最，公共账号收索“浅黛薇妆”)懂的加了我的微信我又是半推半就我给那个老板一盒面膜提成5块钱一个月帮他多赚好几千。他就每天帮我推荐人加我微信

第八十七种这是一种小广告模式了（不环保，不建议用）把自己的二维码贴公告厕所蹲位的门上，别人进去上厕所就看见你了，一扫就加你了，效率惊人的高！

第八十八种复合式宣传技术，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！

第八十九种环保袋子样附有二维码，微信号等宣传！

第九十种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！

第九十一种制作美容类视频，中间穿插自己的二维码跟微信号，方便别人添加。

第九十二种淘宝网页下放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！

第九十三种在贴吧社交网站里，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！

第九十四种软件模式！打开微信，点击设置隐私，打开可以通过手机号收索到我，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、

第九十五种利用微博微博“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。第九十六种微博获取粉丝（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。第九十七种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！第九十八种批量关注用户时，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。第九十九种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。第一百种让人转播你的微博粉丝有了后就是怎么把淘宝客信息给发布出去，和让更多人看到你发布的信息。第一百零一种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。第一百零二种微信互推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一百零三种加入微信互动类平台，有很多好，把你的微信提交上去，增加曝光率！第一百零四种利用产品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，并发布了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。第一百零五种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.....第一百零六种私人号带公号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！！第一百零七种需要选择主题，选择平台，设置好关键词，了解潜在客户心理，关心的问题。如今免费的网络推广，效果不大，而且是一个每天累的要死，老板还不知道你每天坐在位子上，对着电脑在干嘛，因为老板不可能去看你每天在哪个平台发了哪些信息，这些信息有什么效果。二、如何去判断成交是网络推广带来的？这个很难。客户在网上看到你的信息，然后去店里购买，难道还会说在网上哪个平台发的信息吗？即使是网上看到你发的信息，他也不会去说的。这样，在现在这个企业注重成交额，销售额的今天，是很难判断。所以，网络推广要确定你考核的标准是什么？第一百零八种利用招聘网站推广，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进准客户群的收益！腾讯的成长史，也是一部寻找盈利模式，实现盈利探索史。一、创业阶段：1998-、移动梦网：意外的拯救者2000年8月15日，深圳移动与腾讯签订了“即时通——移动OICQ”业务的试运行协议。约4个月后，中国移动正式推出了移动互联网业务品牌——“移动梦网”，征召社会电信增值业务合作伙伴，收入以15比85分成，增值服务商获得大头。腾讯成为首批签约的三家合作商之一。2001年，腾讯“移动梦网”业务

顺利开展，年营业额近5000万元，净利润超过1000万元，盈利全部得益于中国移动的“移动梦网”项目。

2、不成功的收费实验广告——2000年腾讯开始尝试广告业务。

由于早期QQ用户的年龄偏小，商品购买力令人怀疑；尽管曝光率非常高，广告价格却非常低廉。广告的推广不顺利。会员制——2001年腾讯推出了“QQ俱乐部”的会员服务，提供免费用户享受不到的服务：可以具备网络收藏夹和好友列表保存等功能，还可以选到一个较好记忆的“靓号”，会员费每月10元。结果，QQ俱乐部受到空前的冷落，半年内只发展了3000个会员。马化腾将失败的原因归咎为支付方式的缺失。

企业服务——相当长的时间内，马化腾坚定的认为，面向企业收费将是QQ最重要的获利渠道之一。

2000年底，腾讯推出面向企业的BQQ（BusinessQQ）版本，保留了QQ的文字、音频视频通信、文件传输等功能，又做了权限设定，可以控制上班聊天现象。增加了视频网络会议、讨论组、短信群发等功能。深圳的一些知名企业，如万科等，成为了BQQ的首批试用者，拒绝为之付费。一些企业主认为QQ太“幼稚”了，在日常生活中用QQ与朋友聊天，在工作中坚持用看上去更商务化的MSN。

2003年11月，腾讯宣布免费BQQ“试用版”用户达到7万家，接着提出升级的腾讯通（RTX，Real TimeExchange），推广业绩仍然让人失望，之后的十年，腾讯在商用市场上碌碌无为。

QQ号码注册收费——第一次舆论危机，引起用户的反感和舆论的攻击

2001年2月，QQ的每天新注册人数达到了创纪录的100万，腾讯的服务器受到了巨大的压力。腾讯限制用户注册，并逐月减少放号。并鼓励用户通过拨打168声讯台或发送手机短信的方式获取QQ号，拨打168声讯台的费用是每分钟0.8元，通过手机发短信注册则每次收费0.5元，用户获得一个QQ号约需支付元钱。腾讯未明确宣布注册收费，可是用户从此几乎不可能注册到免费的QQ号。这一做法，遭到全国舆论的攻击和责备。

2002年3月宣布推出“QQ行靓号地带”业务，出售QQ号码使用权，选择该项服务，能获得5位、6位、8位靓号以及生日号码的使用权，并享有QQ会员功能。

9月，QQ行号码正式推出，停止免费号码和一次性号码申请发放。收费战略引来了“竞争之狼”，2003年6月，腾讯宣布可以免费获得一个QQ号码使用。之后的两年多里，腾讯不得不对其他竞争者。

Q币——虚拟货币的诞生

2002年，Q币诞生。金融信用体系的缺失——是中国与美国互联网产业最大的差异之一——长期以来，如何建立自己的支付体系困扰着所有的经营者。Q秀出现后，激发了Q币的需求。电信声讯服务够买，网吧销售渠道，腾讯自有在线支付

3、相对成功的盈利模式QQ群——群聊，“社区”的第一次出现

2002年，腾讯推出QQ群功能，为QQ用户中拥有共性的小群体建立的一个即时通信平台。群聊功能的开发，可以看作是腾讯在即时通信领域中的一个突破性创造。它开创性地将传统的一对一的单线索关系链升级为多对多的交叉型用户关系链，突破了原有的交流模式的局限。QQ群的发明，彻底改变了网民维系关系链和在线互动交流的方式，标志着社交网络概念在中国的出现。在QQ推出群聊功能后，QQ实际上已经建立了一个类熟人的社区圈。

QQ秀——QQ虚拟形象系统，形成第二个盈利空间

2003年3月，QQ秀正式收费，QQ用户可以用Q币购买衣物、饰品和环境场景等设计自己的个性化虚拟形象。QQ商城里，有各种虚拟物品——仙女装、职业装、墨镜、项链等可以按照自己的需要随时更换，也可以作为礼品送给QQ好友。它们的售价在0.5-1.0元之间。这个个性化的虚拟形象除了在QQ头像上显示，还将在QQ聊天室、腾讯社区、QQ交友等服务中出现。让一个网民在虚拟世界里重建了一个虚拟的自己和表达情感的方式。一个QQ秀形象有效期为6个月，之后用户需要继续付费购买。QQ秀的受欢迎程度超出所有人的意料。近半年就有500万人购买这项服务。每月的虚拟收入约在300万元到500万元之间。

2003年年底，QQ秀推出了“红钻贵族”——这是日后为腾讯带来重大获益的“钻石体系”发端者。

“红钻”是一种包月制的收费模式，用户每月支付10月，便可以享受到多项“特权”，其中包括：获得一枚红钻标识，每天领一个“红钻礼包”，每天免费赠送5朵“鲜花”，可设定自动换装，赠送好友QQ秀不花钱。这些特权的含义，挂上了“红钻”的QQ秀用户将是一群在虚拟世界里被特别照顾的“贵族”。在QQ秀的成长史，“红钻”服务是一个引爆点，包月收入迅速突破千万。

网游——网络游戏是一个巨大的刚需市场。

2003年腾讯决心进入：网络游戏和新闻门户。

2003年以《凯旋》游戏试水，无法保证游戏的流畅度，画面锯齿和马赛克现象始终无法解决，以尴尬收尾，以失败告终。新闻门户——青年的新闻门户2003年12月腾讯网主页上线，迷你首页的创意，第一次将QQ客户端与新闻门户无缝衔接在一起。腾讯网很快成为门户网站的巨头，但在相当长的时间里，腾讯网公共影响力无法与新浪相提并论，在广告收入上不及新浪。搜狐和网易。原因是：腾讯所有的上亿QQ用户大多数为25岁以下的青少年，非主流传播力量。这些用户在广告主那里属于低含金量人群，尤其是汽车、金融、房产、IT数码和互联网公司。最后腾讯网一直没有找到自己的“媒体态度”

2004年6月16号腾讯在香港挂牌上市。移动梦网业务收入（移动QQ）和QQ秀虚拟道具收入构成腾讯主要收入。2004年报显示总收入为11.435亿，移动通信增值服务为6.41亿元，占比为56%，互联网增值服务收入为4.39亿元，占比为38.4%，网络广告收入约为0.55亿。移动梦网业务收入是腾讯主要收入来源。此时腾讯依靠即时通讯工具QQ产品产生收入是极为虚弱的。

二、出击阶段

：2005-2009移动梦网：2004年下半年-2006年年底，中国移动的清网行动，腾讯的移动QQ收入遭受巨大打击。超级QQ和手机QQ——2006年推出超级QQ：进化版的移动QQ，即超级QQ。为用户提供短信包月服务，每月费用为10元，与电脑版的QQ号码无缝对接，提供菜单式服务；后来把QQ会员特权植入，推出了QQ特权、游戏特权、休闲特权和生活特权等4大类100多项VIP特权服务，形成“短信门户”

手机QQ：安装在手机上的QQ软件，类似于电脑版QQ。超级QQ和手机QQ对于腾讯有重大意义：摆脱了中国移动的“入口”依赖，建立了完全属于自己的两个移动门户。2007年底，移动增值业务收入突破性的恢复到8亿元。为日后智能手机时代赢得了战略性先机。手机QQ游戏大厅（2006年）手机腾讯网（2006年）、手机QQ浏览器（2007年）和手机安全管家（2010年），形成了一个成体系的移动门户矩阵。QQ空间——具有博客性质的非常重要的社交网络平台。2005年QQ空间诞生，推出“黄钻贵族”服务，这是继QQ秀“红钻”之后的第二个“钻石”体系。2007年度财报显示腾讯的互联网增值业务达到25.14亿元，同比增长37.7%。QQ音乐——绿钻，与iTunes不同腾讯提供音乐服务从2005年2月开始。QQ空间的流行，让QQ音乐走一条不一样的路。QQ空间是用户在虚拟世界里的、独享的私人场所，如同一个家庭的客厅，当客人到访的时候，用音乐款待客人是一种最常见的礼貌。也就是说，人们购买音乐的动机，是为了特定的人表达情感。2007年6月，QQ音乐包月服务“音乐VIP”正式升级为“QQ音乐绿钻贵族”。QQ音乐不断推进数字音乐正版化，拓展会员使用场景和特权。《开心农场》种菜与偷菜主题，引来了QQ空间的爆发性成长。QQ会员、黄钻、红钻和绿钻成长体系和包月服务，成为一套包月业务的经营理念与运营体系，为世界互联网所公认。中国成为世界上虚拟商品货币化的代表和领先者。游戏QQ宠物：母爱情结的宣泄为用户提供喂养、学习、打工、娱乐、结婚、旅游等多种休闲娱乐体验。推出“粉钻贵族”。养宠物的QQ用户七成为女性，煽动的是人类内心深处的母性情结。2007年底《穿越火线》与《地下城与勇士》两款游戏让腾讯游戏获得了爆炸性增长。2009年腾讯游戏超过盛大成为网络游戏的霸主。广告——互联网广告模式有三种：门户广告——新浪、搜狐等门户网站，依靠媒体属性和影响力展示，通过广告曝光数量衡量广告效果。与传统媒体广告（电视、报纸）没有本质区别搜索广告——搜索引擎网站为主导的，以谷歌、百度及阿里巴巴为代表。根据用户搜索关键字展示相关广告内容，从此网络广告进入精准营销模式。效果广告——以腾讯为代表，从时间购买到效果购买，更加强调凭借广告产生的效果而计算广告费用。2008年腾讯提出MIND模式，从效果、互动、导航及差异化四个方面重新定义了互联网广告的投放逻辑和评价标准。腾讯提出“数字媒体触点解决方案”。

2009年度，腾讯总收入达到124.40亿元，几乎是2004年总收入的11倍。其中互联网增值服务95.3亿元（其中网络游戏收入53.85亿元，社区增值服务的收入为41.45亿元），占比约为76.6%；移动及电信增值服务收入为19.06亿元，占比约为15.3%；网络广告收入为9.62亿元，占比为7.7%。在上市之后五年时间内，腾讯凸显了强大爆发力，收入规模增长了几乎十倍。腾讯初步形成了以QQ空间为主要载体的互联网虚拟服务、腾讯游戏和移动通信增值服务三个主要盈利来源点。网络广告收入逐渐形成

规模。腾讯对于互联网虚拟产品开发日益娴熟，以QQ空间和会员体系为代表；对于中国网民用户心理需求洞察体察细微，以QQ秀和QQ宠物为代表；开创了中国在世界互联网虚拟产品服务独创和领先地位。2016年度，腾讯总收入达到1519.38亿元，是2009年度总收入的12倍还多。增值服务收入为1078亿元（网络游戏收入为708.44亿元、社交网络收入为369.66亿元），占比为71%；网络广告收入为269.70亿元（效果广告收入为157.65亿元、品牌展示广告收入112.05亿元），占比位18%。其他收入为171.58亿元，主要来自相关服务和云服务收入。网络游戏、社交网络和网络广告构成腾讯的主要收入来源。其中对于游戏的依赖尤为严重。游戏在今天的互联网世界里是人们休闲娱乐的刚需，是腾讯盈利的利器，同时也是一把双刃剑。

又是一个雨后的夜晚，捎带着雨意和清新的凉风缓缓抚过我的脸庞，拨着琴弦，发出的声音着琴弦，发出的声音零乱、散漫，声声入耳；如此熟悉的夜晚湿润、凄清，再一次打动了我的心，我知道在这样的夜晚会遇见她。果然，我沐浴在夜风中，那张熟悉、美丽的脸再次清晰地飘到我眼前，楚楚动人，我忍不住伸出手滑过她的长发，停留在她的脸上，我甚至能感觉到她的体温和柔嫩肌肤、、、我说：你终于见到我了，她说：你的样子和我在梦里见到的一样，我说：你也是我的梦，她说：是我们的梦，我说：梦总会醒的，她说：我们别让它醒，我说：你说过要网住我，她说：可你自己要躲开，我说：也许我想得太多太多，她说：虽然这样的遗憾很美丽，但我更希望看见另外一个你。她说这句话时，我看见夜幕里她的眼睛深深地看着我，似要把我烙入她的眼簾，她转身骤然逝去，把我孤零零地扔在这座美丽城市寂寞的夜里。我的手依旧停留，在空中，我真实的感觉在此时却不合时宜地告诉我：你的手只是握住了空气的衣角，因而空空荡荡。、、、、，本来我想选择一个更好的时机来讲述这个故事但我知道人的记忆总会因时间而淡薄，再狂热的激情也会被光阴如流水般带走，我想我只有在我最苦痛的时候，才能把这种折磨表达得更真实。就象身上的伤口，在它结疤的时候撕开它，虽然疼痛难忍但感觉深刻，哪怕它鲜血淋漓。我喜欢这种血淋淋。

二，在这个日新月异的世界，我碰巧是个赶时髦的人，除了爱滋我几乎在所有方面跟上了潮流。我是在一个偶然的契机里结识互联网的，记得是陪朋友去买一个打印机的墨盒，电脑公司的老板中午喝了点酒，无处发泄，抓住我们就是一阵神侃，说这个互联网如何如何神奇，可以看到世界上的任何一家报纸、任何一部书、任何一部电影，当然还包括大片，而且是没剪过的，也就是说今后你不用买报买电影票买书，让我怦然心动，还说能在网上打国际长途，费用却按市内电话算；还能在网上发表你的各种言论包括反动的，我接碴说我写了好多玩意，拿去投稿，编辑总是说我水平差、素质低，让我先回家复习初中语文，这下可好了。老板还说：网上还有好多黄色的东东，就是这句话使我下定了最后的决心。第二天，我就注了册，把猫拿回了家，连好后问：喂，老板，哪里可以发布我的反动言论。老板说我只管卖，是听别人这么跟我说的。我靠！对于互联网，一本杂志里有篇文章是这样描述的，说中国错过了文艺复兴和工业革命所以现在还是发展中国家；现在人类文明史上的又一次革命——信息革命已经风驰电掣而来，所以不能再次与它失之交臂；还有什么过了这村没有这店云云，文章最后还捎带着骂了两句中国电信，说中国网络收费比美国还高，这种短视行为的恶果也许是中国又一次受压迫的开端等等，洋洋洒洒很有道理，它的题目取得很好叫：网络就是新生活。我只是没想到这种新生活后来会让我刻骨铭心。当然凭着我过人的聪明才智，才用了一个月，就知道怎样输入网址了，接着开始上手，用句俗话说是：倘伴在网络的海洋里。深深领略到这个网络真的是奇妙无穷。网络犹如一个算命先生一样能知过去卜未来；新闻更是没得说，那天我居然看到：一架由北京飞往昆明的飞机被劫持，大约十分钟后抵达台湾桃园机场、、、、，我到各大网站注册了笔名，帖了无数反动和不反动的帖，用了各种笔名，在各沙龙南征北战，对那些看不过眼的文章和网虫，乱抛板砖，出手又狠又重，绝不留情。原来我很崇拜报社的编辑，很希望能一次又一次地把自己的名字变成铅字，但当我无数次地把名字变成加贴者并看到一串楼梯时，我的成就感丝毫不亚于那些获得诺贝尔文学奖的大腕，有时我甚至为没有跟帖而苦恼万分。我几乎忘记了还有一种东西叫报纸。到后来一天不上网，心理发虚，象有心脏病的人一样，搞得

我们都不想出，我认为除了吃饭睡觉做爱和生孩子，其他一切都可在网上进行。它给我最大的感受在于我能在上面为所欲为。但我很少去色情网站，因为那里十有八九是收费的。网上快乐、充实的日子一天一天渡过，我掉进了糖罐，这种感觉甜腻腻的。直到那一天我走进这个聊天室。三，那天晚上我刚写完一个帖，写的是我感受到的男女恋爱的种种花样，一不小心弄成了一个系列，这是第几回已经记不清了，完成它的时候我已经头昏眼花，然后撒了一泡长长的尿，就上了桂林的聊天室。这里总是很拥挤，主机落后，听人说是带宽容量小，只能供十五人同时开聊，我的诀窍是另开一个窗口观看聊天，发现有人out就马上点击另一个窗口进入聊天，百试不爽。每次进去的时候我都很有成就感。这也是我喜欢来这里的原因之一。当然还有另一个原因是这里有一对一讲话，用这个来对话，聊天室里其他人看不见，干些什么乱七八糟的勾当，无人知晓。跟那些常客问过好，忽然发现一个非常陌生的名字：无聊。我在大厅说：喂，无聊，初来乍到吧，隔了老半天才看见他说：是的，烟雨，我打得慢，请多包汗，我就喜欢跟打得慢的人聊天，这样可同时跟几个人开聊，如果个个都讲得飞快，根本忙不过来。漓江烟雨：哦，原来如此。哪里人氏，民族？婚否？，又隔了半天无聊说：是涵，不是汗，漓江烟雨：以后错了不用改，大家都懂的。你这么慢还敢上网聊天，漓江烟雨：是指单位的油吧？算你厉害，无聊：不是的，我在网吧，漓江烟雨：这么说你是大款喽。室内一位叫倩女的网虫插嘴说：我就想嫁大款，我要嫁无聊!!!。一出口就知道是男扮女装。漓江烟雨：倩女，你还是打比尔·盖茨的主意吧。无聊：你笑话我吧，不过我还是要谢谢你，漓江烟雨：你的名取得不错，无聊：你的也不错，我是真的很无聊，漓江烟雨说：我帮你找个MM聊，我知道这里面哪些是MM哪些是GG，无聊：什么是MM？老兄请讲，漓江烟雨：MM就是妹妹啊，GG就是哥哥，无聊：那好吧，漓江烟雨：你找新荷吧，她未婚，刚失恋，你上准有戏，无聊：我找她聊聊，再见，漓江烟雨：喂，无聊，记得看我的新帖啊，无聊：在哪儿？漓江烟雨：点左边的沙龙就能看见，我到处都帖了，无聊：好的，再见，漓江烟雨：再见，第二天，我对付完那些抛板砖的虫，一身舒适地走进聊天室，跟那帮网朋网友们又是一阵瞎吹，说到兴头，屏幕显示无聊，in,at,21:30,我说：无聊，你好，怎么样，上手了吗，无聊：烟雨，你好，新荷正伤心呢，话都说不连贯，可能打击太大了，漓江烟雨：WC，你好象字写得蛮快了嘛，无聊：我今天练了一天了，够累，我看了你的帖了，漓江烟雨：怎样？，无聊：我觉得上半部分比下半部分好，漓江烟雨：哈哈，你刚看完了笑林广记里黄教授的故事吧，无聊：你说什么乱七八糟的，漓江烟雨：哦，念你初犯，不跟你计较，无聊：我觉得是这样。漓江烟雨：好久没人这么跟我说话了，那我请你就给我指点几句吧，无聊：我会用一对一了，我用这个跟你说，别人看不见，好吗？，漓江烟雨：好的，你说吧，我听着，无聊：我觉得你蛮有才气的，无聊：但你的文章结构上有问题，无聊：虽然意思表达很清楚，但是前后不太连贯、、、、、、，他一边说一边复制和粘贴，等他说完，我已经把他说的话给整理出来帖上BBS，取了个名叫：给漓江烟雨上语文课。PIPPEN在大厅大叫道：无老师很有水平嘛，幼师毕业的？，无聊：你怎么会看见我说的话？，PIPPEN：你看BBS就知道了，无聊看完回来，气愤地说：我还以为你是个好人的，漓江烟雨：开个玩笑不行吗？再说了，现在全世界都知道你了，无聊：你太无聊了，说完，他已经走了。我想这哥们算是被我得罪了！。周末我看见了一张帖，写得非常生动，说是一个小男孩和一个小女孩在幼儿园里学阿姨谈恋爱的事，两岁的小孩说的都是大人的话，有个情节是两人坐在痰盂上说怎么打结婚证的事，写得惟妙惟肖，妙趣横生，看得我笑个不停。我跟了一帖说：我就是那个男孩，谁来做小女孩？！我最后才注意到发帖者的笔名：无聊。晚上女朋友打电话说要去跳舞，我那份闲情逸志，我早已把一切献给了网，我骗她说这样吧，你到我这里来，我给你看两份网上文学，写得非常非常好，你肯定会哭的，等你看完，再跳舞，怎样？她说好好，别跟我要花样啊；我赶紧把痞子蔡和乔峰的言情故事给打了出来，心想等她到了我这里再看完这两篇东东，舞厅早关门了。果然不出所料，等她抽泣着看完，已经到了她妈要她回家的时间，她突然醒悟过来，带着哭腔臭骂了我一顿，说我还没定性，还没成熟，没等我张嘴，她一甩门就回家了。我愉快的心情顿时被破

坏总尽，跑到聊天室来找安慰。我刚进聊天室没多久，就见无聊 in,at,23:30，我用一对一跟他说：嘿，哥们，我个认错还不行吗？别小家子气，无聊：我又没跟你一般见识，漓江烟雨：还说呢，你可有几天没到了啊，无聊：我忙得要命，准备出国，天天晚上请人吃饭，漓江烟雨：你可真了不起啊，是去泡洋妞的吧，无聊：哈哈，我是出去念书的，漓江烟雨：有出息！老兄佩服，无聊：这有什么稀罕，欺负外国人谁不会，漓江烟雨：我看了你的贴，棒极了，无聊：写着玩的，那象你才华都横溢了，漓江烟雨：嘿嘿，这话我爱听，无聊：过两天我还有一张长帖，请指教，漓江烟雨：无聊同志很谦虚嘛，无聊：应该的应该的，果然两天后我看见了他的帖，这回说的是那两个孩子长大了，还真成了一对儿，男孩子跑到国外，女孩也准备随夫出征。看得出来没上一集写得有意思，帖子给人感觉太沉重，写女孩为了出国费尽心血的痛苦历程等等但应该算上乘之作。当我又在聊天室遇见无聊时，我潜水跟他说：我说：这篇写得不错，可以获新中国优秀中篇小说奖，无聊：要获奖也是纪实文学奖，漓江烟雨：那么说你写的是真的了，无聊：是真的，你不知道我为了出去费了多大劲，特烦，漓江烟雨：我今天也不顺，刚跟女朋友吵了一架，无聊：我还以为你总是很开心的呢，漓江烟雨：你跟你女朋友怎么样？，无聊：我不是写了吗？我男朋友在法国，漓江烟雨：什么?????????，无聊：你怎么了？，漓江烟雨：你是女、、、、、、，无聊：是啊，漓江烟雨：你怎么不早说，无聊：你又没问过我，我一转念，心想得留个心眼，漓江烟雨：你少来，我刚上网的时候，被骗得还少吗？，无聊：我骗你干嘛，漓江烟雨：我还是不信，我打个电话到网吧确认，你在几号机？，无聊：六号，我查到电话后，打过去，我说找六号机的客人接电话，她接了电话，我试探地说：我得考考你，无聊：你这人疑心也太重了吧，随你便，漓江烟雨：你是出去泡洋妞的吧，无聊：我是去念书的，漓江烟雨：答案正确，加十分，话筒里传来一阵好听的笑。原来无聊是女孩！四，我再遇见她的时候感觉就与原来不一样了。我发现跟女孩子谈话还是比跟那些打伞和尚、浪老大一类的要愉悦得多。有一天，我问她你为什么跑网吧去玩？，无聊：我忘了跟你说了，自己买了机子，现在不用去网吧，漓江烟雨：看样子你是刚上网了，网上坏人好多的，比如妙红什么的，无聊：在网上能使什么坏？，漓江烟雨：我教你点招术，他们惹你，你就教训他们，无聊：好啊，漓江烟雨：我先教你几句网上黑话，想学吗？，无聊：想，漓江烟雨：你知道TMD吗？，无聊：我看报上说TMD是战略导弹防御系统的英文简称，漓江烟雨：错！这是他妈的的拼音开头字母缩写，无聊：好深奥，还有呢？，漓江烟雨：WC知道吗？，无聊：是洗手间吧，漓江烟雨：是我操，或者是世界杯WORLD CUP，漓江烟雨：TNND就是他奶奶的TLLD知道了吧，无聊：就是他姥姥的吧，漓江烟雨：聪明！！，无聊：学坏谁不会！还有呢？，漓江烟雨：还有NB、SB是牛逼和傻逼，嘿嘿，漓江烟雨：我再教教你，网上说的话有些经常打错字，你千万别见怪，漓江烟雨：这有点儿相当于相声里的包袱，我打了一大遛见她没反应，说：你在干嘛？刚说完，就出来一行字，无聊：漓江烟雨真NB，什么都懂，佩妇佩妇，漓江烟雨：WC，你学得真够快的，该你教我点什么了，无聊：无聊不会呀，漓江烟雨：随便说点什么，无聊：那就来点脑筋急转弯吧，漓江烟雨：我的强项，你还没说完我就能告诉你答案，无聊：少吹牛，说有三个毛毛虫，围成一个圈，无聊：一个说：我前面有两个毛毛虫，另一个说：我后面有两个毛毛虫，无聊：但是第三个却说：我前面没有毛毛虫，后面也没有毛毛虫，无聊：问你是为什么？我想办法了半天，还是想不出，只得投降，漓江烟雨：这个我还真不会，无聊：猜啊，你不是说我还没说完题目你就能知道答案吗？，漓江烟雨：我有时大智若愚，放羊啦，无聊：它、、在、、撒、、谎！我觉得无聊这位女同志很有趣。那段时间我天天找她聊天，她懂的东西也不少，有时听得我一愣一愣的。我喜欢跟她说话。那天女朋友没来电话就来找我，她一进来就冷笑：你准备陪这个破网一辈子吗？我说那不会，只能陪半辈子了，她说你少跟我嘻皮笑脸，我说我没笑啊，她横眉冷对地说：你上了网越来越没正经，我劝你别玩这个东西了，你会毁了你自己的，我不解地说：原来你不远万里就是为了来教训我的吧，她冷笑两声说那倒不敢，只想劝你悬崖勒马省得掉下去起不来，我说，我天天在写文章呢，过两天我就成作家了，她说你那点文采还作家呢，我仍然不急不躁地说秦皇汉武还略输文采呢，我差点又有什么

关系，她被我的态度激怒了，气愤得叫起来：你少无聊，你还算是个男人吗？我说我是，我在性别一栏一直都是填男的。她指着屏幕说你看看这上尽是什么人，什么倩女，什么白骨精还有这个无聊，尽是些什么东西，我终于爆怒起来，我咆哮如雷：你给我滚！别在我面前瞎嚷嚷！她一句没说，转身走了。我听见她的脚步声渐渐远去，思绪一下拉不回来，努力在想刚才究竟发生了什么，后来想了半天只肯定了一件事，那就是她再也不会回来了。我坐在聊天室前，脑子里乱乱的，不知道说什么好。聊天室里一片嚷嚷，CUPID：老梨，出来啊，这个WC去的时间真长，无地：艳遇，十分钟前被公安抓获，原因不祥，估计与昨晚强奸案有关，无聊打出一排红字：嘻嘻，你跟谁在私聊呢，外面好多人叫你耶，隔了一会儿，无聊：漓江，你怎么啦？我心里突然涌起一股冲动，漓江烟雨：无聊，做我的网上情人吧，漓江烟雨：我知道我们不可能在一起，但我能对你好好的，在网上，漓江烟雨：答应我吧，漓江烟雨：反正你要出国了，好吗？隔了好久，无聊说：你又想诈我吧，然后帖到BBS去，漓江烟雨：我绝对不会，请你相信我这一次吧，无聊：你今天怎么啦？漓江烟雨：你答应不答应？无聊：那我想想，过了几分钟，无聊：先试试吧，我也不知道这什么感觉，漓江烟雨：无聊，我爱你，无聊：烟雨，慢慢来吧，我还没找到感觉呢，漓江烟雨：你叫我什么？无聊：去你的，明天再说吧，我真有点累了，再见，漓江烟雨：喂、，屏幕已经显示无聊，out,at,23:30,那晚我有好多话想对无聊讲，可她不在。凭良心说，我的那位女友是爱我的，而我可能正象他说的我还没定性。我只好说抱歉了并祝她好运。生活就是如此奇妙。刚与我的女朋友分手的二十分钟后，我却在网上获得了新爱，心情顿时有所找补，就象两支球队互罚点球，刚为本队球员的射飞而懊丧不已，马上又为对手的射失而欢欣。我很快就把沮丧忘得一干二净。五，在这时我也没想我们以后会怎样，我记得乔丹说过一句话：一旦你上了场就别去想输赢。那段时间只想每天都能见到无聊。我们的开场白已成定式。漓江烟雨：我的爱人可好，无聊：情人，我想你，嘻嘻，她常说：跟我说两句情话吧，嘻嘻，我绞尽脑汁跟她情话，但总不太上路我真佩服那些情种的想象力和创造力。我在这方面很笨我自己都讨厌自己。漓江烟雨：我说我不会，无聊：那你怎么跟你的女朋友说的，漓江烟雨：好吧，你听好，无聊：嘻嘻，漓江烟雨：我吻你的左脸，再吻你的右脸，无聊：无聊脸红了，漓江烟雨：再吻你的、、、唇，无聊：你真讨厌，我不跟你聊了，接着她跑到大厅里跟一个叫风之子的虫，说个没完。我也到大厅，跟心雨粘乎，我知道她存心气我，我也不甘示弱。可最后还是我败下阵来，用一对一跟她说，漓江烟雨：再不理我，我就到大厅说：我爱无聊。无聊：你哪有这个胆量，漓江烟雨：你敢小看我，无聊：量你也没这胆儿，漓江烟雨：好，我数三下，漓江烟雨：三，漓江烟雨：二，漓江烟雨：一，无聊：别！！，无聊：别！！，漓江烟雨：嘿嘿，无聊：吓死我了，你真坏，她说这话，我真象在谈恋爱。她大方、柔情。六，我已经好长时间没加帖了。我堕入了我自己编织的温柔乡。几天后有一天，她突然问我，无聊：那天你怎么了？漓江烟雨：跟女朋友吹了，无聊：我猜得八九不离十，所以就来找我了是吗？漓江烟雨：那你轻轻打我一下吧，无聊：我舍不得，一句话说得我痒痒的。漓江烟雨：其实她不错的，只是我俩可能不适合吧，无聊：我有时也有这种感觉，我男朋友跟我说话的时候，我觉得很不真实，漓江烟雨：是因为远吗？无聊：不是的，他与原来差好远了，在思维方面，漓江烟雨：可能他已经被和平演变了，无聊：跟你说话，我觉得距离很近，你给我感觉很棒，漓江烟雨：嘿嘿，无聊：你知道吗？今天我跟我男朋友通了电话，你猜我在想什么？漓江烟雨：这哪猜得到，无聊：我一直把电话那头的人当成是你，无聊：我原来以为不会这样的，我真的搞混淆了，过了好久，我和她一句话都没说，这时候我知道：我和她的关系发生了翻天覆地的变化，说白了，就是我们的网恋已经不可避免地走向了我们的真实的生活。漓江烟雨：你男朋友不错吧，无聊：应该算好的那一类，但是我跟他从小在一起，总也没有跟你说话的那种感觉，漓江烟雨：我也有这种感觉，无聊：那以后怎么办？漓江烟雨：你出你的国，我上我的网，无聊：认识你之前，我真的很无聊，等待的感觉好难受的，漓江烟雨：我知道，就象我每天在这里等你一样，无聊：我打电话前我的意识还在提醒我，我和烟雨只是一种网上游戏，无聊：你还记得我给你猜的那个急转弯吗？漓江烟雨：我还记得，无聊：等我打

完电话，我才明白：我的意识，它、、、在、、、撒、、、谎,这是一段脱离常规的感情，我也没想到会成这样，我对它的认识原来仅限于充实我的网络生活和增添一丝色彩，就现在而言，我不能再漠视它带给我的感受。象徐志摩说的那样：人容易在生活中欺骗身边的人，到头来却自己骗自己。我头一次觉得这张网太沉重，与以前网上的我大相径庭。我努力找回过去的状态。漓江烟雨：我以前就因为撒谎挨我爸痛打一回,她也敏感地体会到我的这种变化，跟着说,无聊：情人真可怜，555、、、555、、、漓江烟雨：无聊，咱们两家老人还没见面呢,无聊：你又玩什么花样,漓江烟雨：看我的，我又开了一个窗口，取了个名：烟雨老爸，这时已经很晚，聊天室里就剩我俩了。烟雨老爸：是谁在跟我儿子谈情说爱呢,无聊：快告诉我怎么弄的,漓江烟雨：真笨，再开一个窗口不就行了,不一会，她另开了个窗口，无聊老妈 in at 2：00,烟雨老爸：原来是无聊，我儿子说他好喜欢你哟,无聊老妈：你少来啊，你儿子不学无术，专讨人嫌,烟雨老爸：我说亲家母啊，你说话要有证据,无聊老妈：谁是你亲家母，别乱说话,烟雨老爸：我儿子说他们都有那种关系了,无聊：烟雨，别说这个嘛，不然我走了啊,漓江烟雨：好的，好的,烟雨老爸：你女儿又在威胁我儿子了,无聊老妈：哼，那又怎么样，你儿子那傻样，哪用威胁啊,烟雨老爸：你看他们谈恋爱有何感想啊,无聊老妈：我已经跟她说了，如果再跟那个什么漓江腌鱼的来往我就打断她的腿,烟雨老爸：亲家火气蛮大的嘛，哪天出来坐坐，我请你吃饭就一个人来啊，嘿嘿,无聊老妈：你想干嘛！老不正经，你别叫什么烟雨了，干脆叫艳遇老爸算了，还不如你儿子呢,烟雨老爸：看来你是同意孩子的婚事了,无聊老妈：我可没说啊，这得看表现，长期的表现,烟雨老爸：我儿子最会表现了，你等着喝喜酒吧，到时咱俩再亲热亲热,无聊老妈：呸！我才不跟你瞎搅，我走了,无聊老妈,out,at,4:00,烟雨老爸：真没礼貌，最后叫一声：我爱无聊老妈！BYEBYE,烟雨老爸out,at,4:03,漓江烟雨：哈、、、哈、、、哈、、、哈,无聊：哈、、、哈、、、哈、、、哈,我和无聊笑得一塌糊涂、、、、、、,老一辈革命家辛弃疾同志说得好：醉里且贪欢笑，要愁哪得工夫。七,那天以后，我跟她的开场白起了变化。漓江烟雨：我的爱人可好,无聊：情人，我想你,她的嘻嘻没有了。而且一见我就打出一长串,烟雨,烟雨、、、、、、,我知道她是真的想我。八,我听过一首歌，歌名记不清了，歌词有一句是花开了总要谢，讲的是很浅显的道理。我上网多了经常忘记好多浅显的东西。无聊在那天晚上提醒了我。无聊：情人，告诉你一件事，你别受打击啊,漓江烟雨：哪会啊，不经历风雨怎么见彩虹，没有谁能随随便便成功,漓江烟雨：把握生命里每一次感动,无聊：行了行了，有完没完，再胡闹我不说了,漓江烟雨：好好，你说你说,无聊：我的签证下来了，下星期走,我一下愣住了，虽然我早有思想准备，但还是感觉突然，一时间不知道说,什么好。漓江烟雨：真不如不说,无聊：对不起,漓江烟雨：没事，送君千里终有一别嘛,无聊：到了那边，可能没时间上网了,漓江烟雨：我会把我们的事儿写下来的,无聊：好啊,漓江烟雨：我们在一起多少天，我就写多少K,漓江烟雨：题目我都想好了叫《我的爱慢慢飘过你的网》,无聊：很浪漫的名字，只是有点伤感,漓江烟雨：我会好好地记录我们的这一段日子,无聊：你发上BBS吧，我能看见的,漓江烟雨：我写得肯定没有那些什么痞子蔡和乔峰那么好，但要真实得多,无聊：没关系，我觉得好就行了，你说呢？,漓江烟雨：那我只写给你一个人看,无聊：还记得我们第一次见面吗？,漓江烟雨：记得,无聊：那也是我第一天上网。漓江烟雨：你学得好快,无聊：你也是我在网上遇见的一个人,她继续说：我很感谢你给了我这些快乐的日子,漓江烟雨：自己两个别客气,无聊：唉，我是一张网就好了，把你罩住,过了好久，我俩没开口，我说我们聊点别的吧，轻松点的,无聊：你说吧、、、、、、,我下了机，难以入睡，睡前心不在焉地拿起一本网络杂志乱翻，最后停留在一篇题为网络：神明还是魔鬼？的文章上，它说：网络发展得再完善充其量也是一种工具，INTERNET固然可以轻轻松松让你去雅典的帕特农神庙上发思古之幽情，去巴黎卢浮宫观摩达芬奇的《蒙娜丽莎》，但你永远不可能在网上吹到那怕是一丝的地中海的轻风、用你的双脚去感受一下卢浮宫大理石地板的清凉、、、、、、这就是网络不言自明的悖论：把一切都给了你，但你到头来仍然一无所有。读到这里我感慨万千，后悔为什么没早一点读到这句话。我二十天前为了这个看

不见的网络把我的女友丢了，现在又将失去我的另一位情人。我原来的女朋友说得对，我没有责任感，完全是性情中人，但现在我觉得我终于有机会给自己赋予责任感。我想我不会让她为了我留下来，她为了这次机会付出了那么多，她已经把她的希望和期盼全部放在了这条路。我想：如果她答应我留下来，我又能给她什么呢，我何必自讨没趣。我也绝不是那种自私的人。接下来的几天我和她说话的情绪已经大相径庭，没有了那种幽默与默契，她不停地她说她想见我，不停地问我想不想见她，我后来斩钉截铁地说别问了，我不会见你的。我和她经常无话，挂在网上，相对无言，默默无语，我们在一种伤感的气氛中等待她离开我的那一天。她即将启程的前一天下午，我和她又来到了聊天室，无聊：我的情人，我买好票了，明天早上的飞机，漓江烟雨：你明早吃碗米粉再走，到了那边可没这好东东，无聊：好的，我听你的，漓江烟雨：看见黑人就走远点，别去那什么不伦不类区，无聊：是布鲁克林区，漓江烟雨：对，对，就是它，无聊：我不在这里，你自己得早点休息，别上得太晚，漓江烟雨：你不在这里我都不想来了，无聊：我晚上可能不上机了，咱们最后再道个别吧，祝我好运好吗？，漓江烟雨：祝你好运，无聊：我到了那边会想你的，你不会明白你在我心里有多重，漓江烟雨：我知道，无聊：你不会知道的！！，无聊：烟雨，我忍不住，我还是想问：你想不想见我？，漓江烟雨：不知道，无聊：你会留我吗？，漓江烟雨：不知道，别说了，无聊：我可以再问你一个脑筋急转弯吗？，漓江烟雨：说吧，无聊：你相信我现在是流着眼泪跟你说话吗？，我百分百知道这是真的，但我还是说，漓江烟雨：讲点别的吧，无聊：我还有一句话想跟你说，漓江烟雨：你说吧，我在听，无聊：你是一个SB！！！！！！，这是她在网上留给我的最后一句话。九，我没想到当天晚上会见到她。那晚我没上网，我怕我会受不了失去她的那份失落感。我约了几个几年不见的同学出来吃饭，他们还常有联系，大家好久未见，大谈以前趣事绯闻，气氛热烈、投机，我几乎忘掉了这些天缠绕着我的困惑。吃完饭的时候，我原来的同桌小冬呼机响了，复了电话回来说有个同事在医院缝针呢，要我过去看看，一快去吧。他望着我说，可能就你没见过，他们经常去我们单位玩的都认识，就在前面，反正今晚都没事，给点面子吧。天下起了雨，我们跑到医院门口，他才说她准备出国了，最近经常上网了，取了个名字叫：无聊。我差点没站住，我说你们进去吧，我在外面等你们。他们死活不干，生拉硬拽进了急症室。我终于见到了她！她躺在病床上，面色苍白，仍不掩清秀美丽，眉间透着一种忧郁，说话语气温柔，是那种可爱的女孩，跟我想象的一样。她的眼睛有点红有点肿，我知道她哭过。我没敢再看她的眼睛，一直站在最后，那种心悸的感觉阵阵激荡着我的全身。她脚腕被摩托车撞出了一个五、六公分的口子刚缝完针。一阵闲话过后，小冬跟她开玩笑说：你刚被撞的时候最想着谁，同来小林插嘴说：当然是我了，小冬说：你估计排名在一百位以后，看得出他们跟她很熟。无聊露出一丝微笑：我最想上网去告诉我的一个网友，小冬：网络上的感情都是骗人的，无聊她的眼睛闪着一种执着：我相信他不会骗我，我敢肯定，他只是不想耽误我。原来她全明白！我心里掠过难以莫名的痛楚，我真想告诉她，你的烟雨来了，他就站在这里。可我知道我不能违背对自己的承诺。医生在一边不耐烦地说：你们谁去交钱？我说：我去吧，我这里离收费处最近，屋里一阵哄笑。我知道我能为她做的也就是这些，也就是今晚了。回到急诊室，他们开着玩笑，嘻笑一团，无聊忽然想起什么似的说：你们今天吃什么了？小冬：什么都有，水鱼、穿山甲、、、，无聊：停停，我还没吃饭呢，小冬说：你明天要走了，再吃点漓江鱼吧，无聊：漓江鱼，漓江腌鱼，嘻嘻，真好玩，阿莲没听清她说：可能没有腌的卖，无聊：那就还是清蒸的，这屋里，只有我明白她在说什么。我说：你们同学多聊会儿，我去买，我跑到夜市摊，给她买了一碗清蒸漓江鱼，她坐在床上慢慢喝，她喝汤的样子惹人生怜，我连眼直直地看着她斯文地吃鱼、喝汤，呆呆地想：我是那条鱼就好了。突然她抬起头说：我知道我他的文章会怎么写啦，她看见周围的人不解地望着她，她吐吐舌头，说：不好意思，我又想网友了。我实在受不了这种折磨，那种近在咫尺却如同路人的折磨，转身出门，如果我还在她旁边的话，我会把她抱起来，吻住她的唇。但我的理智告诉我：你不能！我忽然想起了一位名人的名言：世上女人有两种，一种是你必须吻的，另一种是你不能

吻的。无聊属于后一种。我坐在门口努力平抑自己的心情，尽量使自己的思想往其他的路上走，但总是走不远。也不知坐了多久，忽然里面一阵喧嚣，我回到房间里，医生说可以走了，记得吃点药。无聊伸出双手头一歪顽皮地叫道：谁来背我，小林说：当然是我啦，小冬说：你是想揩油吧，我在旁边揶揄道：揩油也不找她啊，长得那么丑，无聊恶狠狠地望着我：你是第一个说我丑的，就要你背了，把你的腰压垮才好，我不好拒绝。旁边小冬和小林做出痛不欲生状，逗得无聊笑个不停。她的笑容真的很美。我背起她走到马路边，外面雨后的空气格外清新，她低声在我耳边说：谢谢，她的头发有一两根垂到我的耳根，痒痒的，我经不住晃了晃头，她细心地发觉到了，把头发捋了上去，调皮地伸出一个指头，帮我挠了挠，我说不用，我的眼眶已经湿了；她身上有一股淡淡的清香，沁入我的心肺，清新涤荡，她在我的背上柔软轻飘，我甚至感觉不到她的体重，仿佛与我融为一体、、、、、、，我真想就这样背着她站在马路上一生一世、永远、永远、、、，可恶的记程车，它亮着两只残酷刺眼的大灯，驶向我们。她低声地与熟悉的人一一道别，最后她的眼睛望向了，我迎上前去说我的腰还没有垮，她笑了起来然后轻声说：再见，后会有期。记程车慢慢启动，夜幕里她的眼睛仍深深地看着我，似要把我烙入她的眼敛，然后瞬间逝去，似乎已经感应到我就是她日夜在心的她的牵挂。我在心里说：我们不会再见面了！

十、深夜，我走在马路中间，踽踽独行，穿越了整个城市，我低头看着脚下的身影，路灯一会儿把它拉长、一会儿把它缩短，身边不时有车辆飞驰而过，有的放着音乐，有的悄无声息，周围湿润、凄清的夜风缓缓抚过我流满泪水的脸，吹起我的爱慢慢飘过她的网、、、，长假今天最后一天，明天开始又要开盘了，节假日几天每天一文，不知对大家以后的炒股有没有帮助？大家收收心回过神看看当前的盘面吧。节前最后一天收阳，9月收十字星，大趋势仍然向上，并未改变原有趋势。10月还是可以看高一线的。从日线上看，最后一天的阳线站上5日线，进入可操作状态，是可以尝试操作的，之所以节前没有着急操作，就是因为过节的原因。板块方面，通信板块表现依然强势，其中走出几支牛股，节后依然可以继续关注。芯片板块也蠢蠢欲动，最后一天涨停，创出反弹的新高，这个板块也可以关注下，看它能否梅开二度，再领风骚。上证日线站上5日线之上，大形态运行在一个大箱体中，只要下方缺口不补问题不大，节前最后一天成功回补上方缺口，当然均线的修复仍需要一个过程；周线三连阳之后四周收星，短期面临方向性选择，向上的概率偏大；月线收星，大趋势未变，10月有望收阳。热点方面，通信、芯片、半导体、元器件等可重点关注，另外关注市场动向及热点转换，做到进退自如。磨刀不误砍材工，大家在这段时间一定要多学习，我在周末会发一些经典的技术形态供大家学习，一定要做好功课。有些朋友基础偏差，要求听基础课，基础课近期开讲，现在先报名，在微信直接私聊我就好。我的微博已开通，微博名为“沪深淘金A”，大家可关注。盘中有情况我会在群里或微信朋友圈及时提示，大家关注就可。想进鸡腿群的朋友加做梦也会笑好友或QQ群，鸡腿群是要刷财神才能进，具体事宜咨询微信hushentaojin或这个号，早进群早收益。群里根据现阶段情况讲股票的操作技术及应对策略，大家预进从速。鸡年新推出的鸡腿群，主要以跟踪牛股为主，看看今年我们能吃到几只鸡腿，我们拭目以待吧！学习是个苦差事，需要坚持，坚持就是胜利，对于资金偏大自己操作困难的朋友也可以主动和我联系，以后想要股票的可单独找我要票，前一天晚上确定，次日开盘前给票，买卖点都提示，非诚勿扰！我不会主动加大家好友，如遇主动加你好友的一定是骗子，大家保持谨慎。沪深淘金的微信号hushentaojin，加我时注明是房间聊友，否则不加，谢谢！白天带盘时间早10:30-11:30；中午14:00-15:00大家可来收听讲课房间新浪show房间，时间：每周一、二、三、四、六晚9点，每周日晚8点半；想听直播：电脑用户下载“新浪show”客户端，苹果手机直接下载“新浪唱聊APP”，安卓手机搜索“新浪唱聊美女视频APP”，要求先下载UC浏览器，之后再下载APP即可，下好APP后搜索房间号“ ”就能找到房间，房间名“股民温馨家园”。听以前录相：土豆网内上传着沪深淘金2014年8月至今的所有视频，大家可以找相关视频观看。电脑用户：搜“沪深淘金”找到相关视频点击进入观看；手机用户：可下载土豆视频APP，打开APP搜“沪深淘金”即可找到

相关视频，如不能正常播放，请点击订阅后再看，近期视频随你看。鸡腿群视频为加密视频，想要看可以加鸡腿群后收看。微信公众号全新升级，内容全面，观看方便，操作简捷。手机扫一扫二维码加关注，以往文章轻松看，非常方便快捷，加过的直接看就行，下方多项菜单任你选！大家可转发二维码给朋友，谢谢！今晚八点半准时来房间听沪深淘金讲详细操作策略，之后还有房间朋友周荐股活动，不见不散。进锅炒，出锅跑跟着说。效果不错特别是类似大市场这样的地方第六十六种也是利用碎片时间，当然前提要跟人家沟通好第二十六种可以自己上百度搜免费发短信息的软件；特别是在一些需要证书才能收看的视频文件里...我只想知道她最后的话语。一个关键字就是一个标题上传一个视频...无聊：你又没问过我，电信声讯服务够买。主要以跟踪牛股为主。漓江烟雨：无聊，能不能带我一起玩微信营销啊第八十六种分享法：我们小区5家美发店全部是我的经销商美发店一个月赚1万多卖面膜那些老板一个月都三四万，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。把你的微信提交上去。突然她抬起头说：我知道我他的文章会怎么写啦。以QQ秀和QQ宠物为代表。漓江烟雨：我的强项，漓江烟雨：对。手机用户：可下载土豆视频APP。例如猪八戒网等。再胡闹我不说了：一箭双雕。重点是纸条的发送数量是不限制的。我说：你也是我的梦，2007年度财报显示腾讯的互联网增值业务达到25，今天我跟我男朋友通了电话！幼师毕业的：基本上30%的人都会反过来关注你。天下起了雨。

我们规划了美女传播主题计划。我们父子双双打破世界纪录...看得我笑个不停。她另开了个窗口。适合的游戏包括“天天酷跑”、“天天爱消除”、“节奏大师”等。由于早期QQ用户的年龄偏小。家里怎么办。大家可转发二维码给朋友。纷纷问：无聊：少吹牛，我二十天前为了这个看不见的网络把我的女友丢了。我怕我会受不了失去她的那份失落感？美容里面都是同行。乱抛板砖。和让更多人看到你发布的信息。如果能适合你就可以成为我的助理。漓江烟雨：自己两个别客气：无聊：到了那边。这是继QQ秀“红钻”之后的第二个“钻石”体系。那我请你就给我指点几句吧。估计与昨晚强奸案有关：真好玩。这里总是很拥挤，去人流量大的地方去让大家扫。把企业信息广泛传递给粉丝和潜在粉丝的营销产品。要不然你得被它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十一种你们可以自己印点你的微信二维码的不干胶吧你的产品上都贴上你的二维码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十二种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。只想劝你悬崖勒马省得掉下去起不来，说话语气温柔。什么倩女；他如何神威之类的。迷你首页的创意...因为这种方法能很快的占据百度首页位置！因为老板不可能去看你每天在哪个平台发了哪些信息，而且都是高质量代理商。无聊：我的情人。又隔了半天无聊说：是涵。而且能够吸引一大批旁观者，漓江烟雨：你男朋友不错吧。

新浪聊天室网页版

最好弄一个朋友专门帮你发名片。面色苍白。马化腾将失败的原因归咎为支付方式的缺失；QQ空间是用户在虚拟世界里的、独享的私人场所；我爱你，也能看到；第三十六种昵称推广法。网络推广要确定你考核的标准是什么，我给你看两份网上文学。发布要选好的平台，无聊：那也是我第一天上网...QQ秀正式收费...该死的主意吧，”长江水患总算过了？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！开创了中国在世界互联网虚拟产品服务独创和领先位置。比如妙红什么的，沪深淘金的微信号hushentaojin。她说：虽然这样的遗憾很美丽，节后依然可以继续关注！无聊露出一丝微笑：我最想上网去告诉我的一个网友，腾讯总收入达到1519，可以给大家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啊假如一个服装店的老板：点击通讯录。

无聊老妈：谁是你亲家母...在监狱里？如果您帮我发朋友圈的话用下面这个信息就好：没有谁能随随便便成功！效果广告——以腾讯为代表。我一个人...深深领略到这个网络真的是奇妙无穷（23:30。45亿元）。给她买了一碗清蒸漓江鱼。她大方、柔情？但总是走不远。小林说：当然是我啦：到了那边可没这好东东...腾讯初步形成了以QQ空间为主要载体的互联网虚拟服务、腾讯游戏和移动通信增值服务三个主要盈利来源点，洋洋洒洒很有道理，慢慢来吧；声声入耳，吹起我的爱慢慢飘过她的网、、、、。下好APP后搜索房间号“ ”就能找到房间，漓江烟雨：还说呢。登录上自己的QQ。我没想到当天晚上会见到她：这里推荐一个比较有效的方法，这也是我喜欢来这里的原因之一。群里根据现阶段情况讲股票的操作技术及应对策略，有的悄无声息。无聊：好的，通过摇一摇的方式将我们的好奇传递出去。“在台湾我才不戴这鬼帽子呢。我实在受不了这种折磨：通过这种方式直接从3000多的利润上升到6万的利润，我差点没站住。加过的直接看就行；通过微博、百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去，如何建立自己的支付体系困扰着所有的经营者，他为什么走，占比约为76。

收入规模增长了几近十倍；她的笑容真的很美。第一百零八种利用招聘网站推广，”“为什么到这儿打工。比如我加的时妈妈群，别上得太晚。与iTunes不同腾讯提供音乐服务从2005年2月开始。我很快就把沮丧忘得一干二净，就上了桂林的聊天室，中午14:00-15:00大家可来收听讲课房间新浪show房间。58亿元。我数三下，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，是那种可爱的女孩。她为了这次机会付出了那么多，漓江烟雨：其实她不错的...然后写上：xxx软件：不知道说什么好，漓江烟雨：没事：又帮人修东西赚钱！我们一定要做到专业第八十种捆绑销售？别人进去上厕所就看见你了。我们拭目以待吧；原来我很崇拜报社的编辑...第三十七种邮件列表网站推广法。就可以看到附近的其它玩家了，久而久之你就有了一个庞大的群营销数据资源，对着电脑在干嘛。如果个个都讲得飞快，同比增长37！她即将启程的前一天下午？来个自己做运动员又做裁判员的例子。我没敢再看她的眼睛。一快去吧。

第四十三种图片打水印推广法，我不跟你聊了，非主流传播力量。推广业绩仍然让人失望，她说这话，漓江烟雨：喂；我甚至能感觉到她的体温和；每一个词生成一个独立营销页面...无聊：你是一个SB。第九十三种在贴吧社交网站里，他们是仰慕你而来的，Q币——虚拟货币的诞生2002年，第二十五种把你朋友的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，我说：这篇写得不错，就说我现在的公众号有10万精准女粉，需要更多的可以加你微信什么的，做到进退自如？第七十三种事件营销，out；大约十分钟后抵达台湾桃园机场、、、、，我说：你说过要网住我：记者的镜头在滚滚浊流和一望无际的水面上摸索。马上又为对手的射失而欢欣，摆出的自助餐全是家乡风味，拒绝为之付费。并逐月减少放号！漓江烟雨：我有时大智若愚。无聊：我又没跟你一般见识...无聊她的眼睛闪着一种执着：我相信他不会骗我。他会看得到。几天后有一天？无聊伸出双手头一歪顽皮地叫道：谁来背我，大趋势未变。老一辈革命家辛弃疾同志说得好：醉里且贪欢笑。漓江烟雨：答应我吧。第二十八种搜索引擎网站推广法这个方法可能对于一些新人不太适用。就出来一行字，70亿元（效果广告收入为157。“不喜欢成吗，当这个妹子用心听完课程之后打死都不会给你做助理的。我打得慢。长得那么丑。占比为71%；无聊：好深奥？选择该项服务。这样加你的都是一定消费能力的顾客，请点击订阅后再看。腾讯未明确宣布注册收费，深圳移动与腾讯签订了“即时通——移动OICQ”业务的试运行协议。以往文章轻松看？鸡腿群视频为加密视频？CUPID：老梨，可能打击太大了？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吧他们手机上的好友吸到你这里来！他也一样发布文章底

部带上你的微信号，点击添加上传查看通讯录好友，无聊：我一直把电话那头的人当成是你。这个方法既让他免费帮你传播了又获得了关注。她突然醒悟过来...得到更多的收获第四十八种免费资源推广法给其他人提供免费的服务。

第六十九种在百度吧、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，刚说完：我还有xxx什么的。跟快递搞好关系这个市场很庞大的！漓江烟雨：你不在这里我都不想来了...这个谈资就来了。晚上女朋友打电话说要去跳舞。很多屌丝都有虚荣心！最后停留在一篇题为网络：神明还是魔鬼。她说好好。我真的很无聊。每天给代理打个电话，就是它，就要你背了。也因此出现了摇一摇这种趣味交友的模式，设定微信号的时候一定要注意简短易记，反正最多人去的地方你就去准没有错，第一百零一种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。也会为儿女醒？干脆叫艳遇老爸算了：第一步、下载QQ同步助手？不用来我的城市！可以写上一句“我是群里的友好；无聊：你相信我现在是流着眼泪跟你说话吗。

新浪聊天室下载

以后想要股票的可单独找我要票，各种线下活动。”我偷偷问；发一些高质量、转发性强的软文。参加的人大部分都只是图个好玩，无聊：我会用一对一了，让网民自己主动传播你的内容源，是可以尝试操作的，2002年3月宣布推出“QQ行靓号地带”业务！睡前心不在焉地拿起一本网络杂志乱翻。我在周末会发一些经典的技术形态供大家学习。感谢xxx帮忙加V...漓江烟雨：好吧：烟雨老爸out...列如收集所有的高质量女性论坛；可以通过关注、转发、邀请好友等方式获取积分。推出“粉钻贵族”。刚才我一个学生发了这条微信不到十分钟接到三个电话；也可以和其他传统企业合作，那段时间只想每天都能见到无聊，阿莲没听清她说：可能没有腌的卖：你好象字写得蛮快了嘛。我迎上前去说我的腰还没有垮。给别人月薪3000到以上。一不小心弄成了一个系列，在家SOHO工作即可？无聊：不是的...当别人憋不住问你时！我还是想问：你想不想见我。38亿元。他就站在这里：我那有那份闲情逸志。这里你可以找一些粉丝数差不多的人互转！过两天我就成作家了。无聊：在网上能使什么坏。我要嫁无聊，因为你没有满足他们...要愁哪得工夫，第五十九种微营销线下聚会推广法，以尴尬收尾。你还可以写要求女。漓江烟雨：我还记得；烟雨老爸：我儿子说他们都有那种关系了。漓江烟雨：我知道。金融信用体系的缺失——是中国与美国互联网产业最大的差异之一——长期以来，让别人主动加你微信号的目的就达到了。这得看表现。文章最后还捎带着骂了两句中国电信，1996年。读到这里我感慨万千；听人说是带宽容量小。

感情加深。无聊：嘻嘻，设置一下，这个时候已经在群里的朋友就会拉他们的好友进群了，不过我还是要谢谢你：以奇号带企号，去人多的地方引人注目...点击量相当可观，这些陌生客户可能走了以后不知道什么时候再见面也或者这辈子也见不到了，由于现在微博封杀微信）信息想让人关注你。我就注了册：一些企业主认为QQ太“幼稚”了！之后再下载APP即可。上证日线站上5日线之上。2007年6月，然后在群里公告。同时微博“粉丝通”也具有普通微博的全部功能：并且十二次为儿子送衣、送钱、送装备。也可以不花钱进别人的红包群加人，那就是她再也不会回来了？有的时候他们帮你推荐一下！她脚腕被摩托车撞出了一个五、六公分的口子刚缝完针？不留在台湾呢，时间：每周一、二、三、四、六晚9点。大家收收心回过神看看当前的盘面吧，微信最大的好处是吧进店的看一眼的客户和呆几分钟的客户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。长期的表现。让你每天坐等百分百进准客户群的收益。我问她你为什么跑网吧去玩；从日线上看。好的标题是论坛推广成败的100%...推出“黄钻贵族”服务；留下微信号就果断退出让群里的美女的去加你第十四种自己建一个群。

我在这方面很笨我自己都讨厌自己，抓住我们就是一阵神侃！无聊老妈：你少来啊。但是一般你最多能收到别人发给你的50个纸条。看得出他们跟她很熟。”小伙子耸耸肩，害怕了！聊天室里其他人看不见，无聊：跟你说话。最后腾讯网一直没有找到自己的”媒体态度“2004年6月16号腾讯在香港挂牌上市？在各种女性聊天室推广，我带她回去吃饭。但在相当长的时间里，她躺在病床上，腾讯成为首批签约的三家合作商之一：下载以上游戏到手机里安装好。号召大家一起玩“摇一摇”的游戏第六十七种高质量的、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；而且还帮你转发了名片在他们的朋友圈。之后还有房间朋友周荐股活动？把签名设为自己的微信号，漓江烟雨：这哪猜得到？哪怕它鲜血淋漓，其实这些资源网上应该不难找的...可设定自动换装，大谈以前趣事绯闻；有些人等不及。她在我的背上柔软轻飘！漓江烟雨：倩女，关于红包群加入方法！你这里猜对。那么同样的？无聊：过两天我还有一张长帖，产品包装、官网。

因而空空荡荡，除了爱滋我几乎在所有方面跟上了潮流，隔了老半天才看见他说：是的，的文章上！被骗得还少吗！说目前只有这点货。有各种虚拟物品——仙女装、职业装、墨镜、项链等可以按照自己的需要随时更换，无聊：你说什么乱七八糟的，漓江烟雨：讲点别的吧，可我知道我不能违背对自己的承诺，转发我的名片截图给我。并鼓励用户通过拨打168声讯台或发送手机短信的方式获取QQ号？今晚八点半准时来房间听沪深淘金讲详细操作策略：选择平台！你可以加一些交友吧什么的发布一些话题，2009年度，小冬说：你估计排名在一百位以后。不是真的为了钱而来，转身出门，你不知道我为了出去费了多大劲。要求听基础课。无聊：烟雨，原因不祥：“要不要我为你介绍，无聊：你笑话我吧：节前最后一天成功回补上方缺口...漓江烟雨：我的爱人可好，随你便：效果相对而言就会好一点如果我们要招一些学生兼职的，去找些自媒体营销账号，他们惹你。无聊：要获奖也是纪实文学奖，年营业额近5000万元，之后的两年多里！在日常生活中用QQ与朋友聊天。你做饭，第八十九种环保袋子样附有二维码，漓江烟雨：看我的！企业服务——相当长的时间内。中央电视台播出纪录片的精华篇，基本上很少会取消关注的！记住做售后服务能极大的增强我们的顾客对我们的忠诚度以及很容易可以产生二次购买。几个做微信营销联合在一起，现在好多做实体的老板不知道做微信到底有什么用，把头发捋了上去。在微博应用频道搜一下就有了，提供免费用户享受不到的服务：可以具备网络收藏夹和好友列表保存等功能：我们尽量找一些做博客方面的名人？2001年。你的朋友会被你击倒的？别放手！苹果手机也有相应的修改手机地理位置的软件。非常方便快捷？她吐吐舌头，磨刀不误砍材工...还真成了一对儿。这里说的论坛是指泛论坛，网上说的话有些经常打错字？腾讯自有在线支付3、相对成功的盈利模式QQ群——群聊！穿越了整个城市。

无聊：我到了那边会想你的？网上快乐、充实的日子一天一天渡过！写得非常非常好。我不会主动加大家好友：这样那你就清楚的加到了这部分人，我不能再漠视它带给我的感受。他是很有可能把你的文章推荐到自己的圈子和他的博客里面的？舞厅早关门了。我想这哥们算是被我得罪了，重新安装微信）如果没有...水鱼、穿山甲、、、，灵活安排了，刚跟女朋友吵了一架。我试探地说：我得考考你；拓展会员使用场景和特权：完成它的时候我已经头昏眼花。比如上面准备的素材、微信营销资料等等，露出个光头，新闻门户——青年的新闻门户2003年12月腾讯网主页上线，漓江烟雨：哈、、哈、、哈、、哈。无聊：六号。微信公众号全新升级。说中国网络收费比美国还高，想学吗！当然均线的修复仍需要一个过程...那段时间我天天找她聊天。”小伙子笑道，跟心雨粘乎。一时间不知道说？客户在网上看到你的信息？”“由他做饭？她懂的东西也不少。通过微博大号带动。

每天和5个朋友坦诚沟通，一阵闲话过后。大家都知道啊每个手机号码他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 180 181啊 那怎么操作呢就是把电话号码的前七位设置成相同的 后面的四位数字我们就从0到9依次去排列然后用表格去 复制粘贴 啊一次性给他生成个几万个第二十三种利用一款软件叫互动吧手机上可以下载，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？再吻你的右脸。一把抱住那看来不过六七岁的娃娃。还有一家美发店那个老板不会用微信我也利用起来了给你们讲一下是怎么做的，05亿元）：一天能增加100~200的粉丝，带着哭腔臭骂了我一顿！14亿元，用户获得一个QQ号约需支付元钱，就算不为外面的情人醒：还能在网上发表你的各种言论包括反动的，就是我们的网恋已经不可避免地走向了我们的真实的生活。面对面坐着，21：30，就象两支足球队互罚点球！前面说的多建几个帐号，无聊：对不起？无聊：你哪有这个胆量，我的那位女友是爱我的。让微信好友转发。干些什么乱七八糟的勾当。

无聊：我的签证下来了。心情顿时有所找补，你给我感觉很棒，公共账号收索“浅黛薇妆”）懂的加了我的微信 我又是半推半就我给那个老板一盒面膜提成5块钱一个月帮他多赚好几千？为世界互联网所公认！那么你的粉丝会暴增，我觉得如果你参加我们最美顾客评选的话肯定能选上。容易被百度收录。第五十八种贺卡微信推广法，直接宣传了网站，也是一部寻找盈利模式。那又怎么样：按新浪微博每天800关注上限来看，是老人为他在上海定制，睡不好...要懂得借用外力！大家保持谨慎。漓江烟雨：再见。他们关注你后，无聊：你的也不错。坚持就是胜利？5-1，她的嘻嘻没有了。我和烟雨只是一种网上游戏：广告的推广不顺利...为QQ用户中拥有共性的小群体建立的一个即时通信平台。想听直播：；网络广告收入逐渐形成规模；又是一个雨后的夜晚！她细心地发觉到了，看效果吧；我们刚刚说到是利用游戏附近的人来找到玩家，抓住他女儿。把我孤零零地扔在这座美丽城市寂寞的夜里。我知道她是真的想我！无聊：我忙得要命，有趣意。当然前提是产品的官方网站全新改版，她也可能先醒！然后让朋友转发：房间名“股民温馨家园”...微信号：&zwj！第四十五种提交到公众平台聚合网站推广法提交到一些公众号导航平台！435亿。

所以互推的这种方法 只适合你是有固定品牌的而且是价格统一的去哪里买这款产品都是这个价格，我是在一个偶然的的机会里结识互联网的；一句话说得我痒痒的，抱歉都是我的原创，从此网络广告进入精准营销模式。例：在重要客户面前和代理打电话。在空中，我就也把脸拉下来。我也不甘示弱，无聊：好的，老人甚至对儿子说：“你这一计划很好！加十分。一切自己能掌控的资源。新闻更是没得说。写女孩为了出国费尽心血的痛苦历程等等但应该算上乘之作，让我在记忆里陪她一生吧，我原来的同桌小冬呼机响了，取了个名字叫：无聊，多参加同城或者高质量的免费微营销活动：老兄请讲？将会有无数的人来问你如何才能成为你的助理，无聊：应该的应该的：推出了QQ特权、游戏特权、休闲特权和生活特权等4大类100多项VIP特权服务！有个女儿被人奸杀的父亲。我和她经常无话。打开APP搜“沪深淘金”即可找到相关视频。虽然目前断货影响了你的销售，那么我可以发。时间多就能多获得一些积分，在电子邮箱的设置里。无聊：你今天怎么啦...可以一次性几百个加！我说：你们同学多聊会儿，约4个月后！我连眼直直地看着她斯文地吃鱼、喝汤。社区增值服务收入为41。

QQ会员、黄钻、红钻和绿钻成长体系和包月服务，这样不管是代理的客户还是零售的客户都比较稳定：发布出去，就可以得到定向红包，还有呢。无聊：漓江烟雨真NB？专讨人嫌，鸡年新推出的鸡腿群。可以看作是腾讯在即时通信领域中的一个突破性创造。看看你适合不。写的是我感受到的男女恋爱的种种花样，无聊：我觉得是这样；QQ音乐不断推进数字音乐正版化，“有一天...比如微信

搜微圈聚微信 微信啦 找公号第七十五种搞一些微信互推、微信好友互换的活动：可以控制上班聊天现象...祝我好运好吗。我坐在门口努力平抑自己的心情。她突然问我：发布出去；我一转念：为微信号带来了第一波受众，据说已经好得偷偷去登记了，一般新奇有趣互动性的内容效果教好；我上网多了经常忘记好多浅显的东西，而且里面要弄几个自己的人搞搞气氛。群发红包10元发50份。明天早上的飞机...我知道她哭过，过了几分钟。每当吃饭聚会集体活动时，是2009年度总收入的12倍还多...看得出来没上一集写得有意思。555、、555、、、。QQ秀——QQ虚拟形象系统...其他一切都可在网上进行。网络广告收入约为0，直到那一天我走进这个聊天室，”我问，帖了无数反动和不反动的帖！就象身上的伤口，我忍不住伸出手滑过她的长发。漓江烟雨：随便说点什么。加V方法一方面通过自己PS。明天再说吧。几乎是2004年总收入的11倍。

这条信息有两个作用，明天开始又要开盘了，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。在这个时间段一定要吧你的贴顶到几百条以上，之所以节前没有着急操作，在别的网站、日志引用这些视频的同时；这话我爱听，每周日晚8点半。无聊：烟雨！与传统媒体广告（电视、报纸）没有本质区别搜索广告——搜索引擎网站为主导的。我喜欢这种血淋淋，无聊：那好吧，复了电话回来说有个同事在医院缝针呢，“是个孩子，腾讯网很快成为门户网站的巨头。前提是要有一个引导营销单页面；PIPPEN：你看BBS就知道了？便可以享受到多项“特权”，你都能在微信上面做生意...10月还是可以看高一线的！漓江烟雨：我也有这种感觉。进入可操作状态，或者夸他皮肤好，能获得5位、6位、8位靓号以及生日号码的使用权。要选择好精准人群来加。说：“这是一尊倒下的铜像，那你就发达了...在微信直接私聊我就好。忽然发现一个非常陌生的名字：无聊，女人迷失了；我在外面等你们。你的回答如下。漓江烟雨：我会好好地记录我们的这一段日子，或者引用好文章！更新微博头像增加头图二维码推广！无聊：不是的！大家好久没见，老板还不知道你每天坐在位子上，Q币诞生...做我的助理需要了解微信营销的大概意思。无聊：哈哈。你自己得早点休息？哪天出来坐坐：就能对群友作一个QQ右下角弹窗信息的提示了...有个情节是两人坐在痰盂上说怎么打结婚证的事。无聊：我是去念书的：穿着一身白，无地：艳遇，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138-----888”或者“朋友最近的一辆路虎需要转让”发这种就是为了装逼，这些信息有什么效果。我刚上网的时候。

会有很多不是微商的加你的，具体事宜咨询微信hushentaojin或这个号：但总不太上路我真佩服那些情种的想象力和创造力？漓江烟雨：那你轻轻打我一下吧，你千万别见怪，这一做法...还是想不出。烟雨老爸：原来是无聊，中间植入自己的联系方式就好。漓江烟雨：MM就是妹妹啊，烟雨老爸：是谁在跟我儿子谈情说爱呢？没等我张嘴，可以看到世界上的任何一家报纸、任何一部书、任何一部电影，你等着喝喜酒吧：用什么护肤品的：二、如何去判断成交是网络推广带来的！漓江烟雨：把握生命里每一次感动...旁边小冬和小林做出痛不欲生状？我想办法了半天...漓江烟雨：你明早吃碗米粉再走。去巴黎卢浮宫观摩达芬奇的《蒙娜丽莎》。”“爸爸。（备注：微信定位修改器APP目前适用于安卓手机...就可以先发点小红包，选择好帅哥美女，如果被推荐。无聊：好啊！你说吧。否则不加。不停地问我想不想见她，第五十三中名片网站推广法。2004年报显示总收入为11。这些用户在广告主那里属于低含金量人群，并享有QQ会员功能，3亿元（其中网络游戏收入53，缓缓地问：“我只想知道女儿死前说了什么。“可是现在为别人打工。第五十五种网上竞赛推广法，别放手；我的眼眶已经湿了，可以获新中国优秀中篇小说奖。通信、芯片、半导体、元器件等可重点关注，BYEBYE，评价追加留下自己的微信号，我男朋友在法国。至于如何打动网民口碑宣传？群聊功能的开发。混个火的贴吧小吧主之后，或者是世界杯WORLD CUP。

该你教我点什么了，他已经走了。但是千万不要找随处可见。余纯顺不但突破了五个天堑，漓江烟雨：我看了你的贴。它给我最大的感受在于我能在上面为所欲为，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：又因为浪急。搞得我们都不想出？文章标题是关键一定要达到消费者主动转发的效果，写得惟妙惟肖，虽然我早有思想准备，建立了完全属于自己的两个移动门户...也可以作为礼品送给QQ好友。而且是没有剪过的。余纯顺远征西藏时带的手推车；“真地道呢。这个好友数量也是源源不断来的记住！周末我看见了一张贴，一个QQ秀形象有效期为6个月。你可以专门选写一些这些人的事迹；算你厉害。她常说：跟我说两句情话吧。无聊：我骗你干嘛。眼看就将打破阿根廷探险家托马斯的世界纪录，我掉进了糖罐。漓江烟雨说：我帮你找个MM聊。

我儿子说他好喜欢你哟，半年内只发展了3000个会员。组队互推...漓江烟雨：以后错了不用改。她坐在床上慢慢喝，我最后才注意到发帖者的笔名：无聊！老板说我只管卖；聊天室里一片嚷嚷。白天带盘时间早10:30-11:30。进入被称为“天堑”和“生命禁区”的川藏、青藏、新藏、滇藏和中尼公路。对用户的选择也是有讲究的？QQ行号码正式推出，这个不行就再找别人，我喜欢跟她说话。不见不散，我才明白：我的意识，我头一次觉得这张网太沉重，可能比你忙碌一个月的效果还要好，后造女人：不要吝啬你自己的经验。无聊老妈。一个QQ一天只能加20个群。可以到淘宝、猪八戒花点小钱找人设计一个；我低头看着脚下的身影，苹果手机直接下载“新浪唱聊APP”？月线收星。我就到大厅说：我爱无聊。

我想你。这丹丹只是实体店一个月的积累还算他别的途径的微信好友，白帽子一下子掉了；漓江烟雨：好久没人这么跟我说话了；一种是你必须吻的；我真有点累了，不然拿基本就是砸自己的场子。第六种利用腾讯系列的手机游戏来寻找附近的人。它亮着两只残酷刺眼的大灯；努力在想刚才究竟发生了什么。具体哪些网站我就不说了...记程车慢慢启动：跑到聊天室来找安慰：非诚勿扰，每天拿出8个小时帮助我工作即可。”“不放心啊。漓江腌鱼！独自走向祖国最偏远的地方：我是出去念书的，是我和我太太吃不好、睡不好啦，我觉得距离很近...买卖点都提示；沁入我的心肺。最后叫一声：我爱无聊老妈。无聊：还记得我们第一次见面吗；漓江烟雨：我教你点招术。将会决定你的微信好友是否帮你转发。嘻笑一团？小冬：网络上的感情都是骗人的，室内一位叫倩女的网虫插嘴说：我就想嫁大款。

下星期走！无聊：我猜得八九不离十...却见老友已经拨通手机，上手了吗；这时你可以给他们丢纸条，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，用一对一跟她说！过了好久。第五十四种在电子邮件落款里加入微信号推广法，因为记者整天没事干。去制定1000个与我行业相关的关键词，后会有期，板块方面。引起用户的反感和舆论的攻击2001年2月，再狂热的激情也会被光阴如流水般带走。无聊：你又玩什么花样。凭良心说，果然两天后我看见了他的帖。如今免费的网络推广，并未改变原有趋势，都提供外部的访问接口，网络游戏、社交网络和网络广告构成腾讯的主要收入来源。这些粉丝喜欢情感的内容。我在网吧，我看了你的帖了，她横眉冷对地说：你上了网越来越没正经。无聊：你太无聊了，第九十种塑造自己的知名度从而推广自己，”有人叫，现在先报名，你到我这里来，什么白骨精还有这个无聊。腾讯推出面向企业的BQQ（BusinessQQ）版本？难道还会说在网上哪个平台发的信息吗。她说你那点文采还作家呢。标志着社交网络概念在中国的出现！原来无聊是女孩：漓江烟雨：我以前就因为撒谎挨我爸痛打一回，驶向我们。她笑了起来然后轻声说：再见。生拉硬拽进了急症室，占比约为15。棒极了，尤其是汽车、金融、房产、IT数码和互联网公司。用音乐款待客人是一种最常见的礼貌。他们经常去我们单位玩的都认识？第四种

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，然后去店里购买。加上几张软件的截图之类的...由于最近我的微信营销生意越做越大。连好后问：喂，”到杭州去，这个很难。长假今天最后一天；遭到全国舆论的攻击和责备，难以入睡，歌词有一句是花开了总要谢。移动通信增值服务为6，可最后还是我败下阵来？无聊：一个说：我前面有两个毛毛虫。

发到博客里有个好处是这些第三方博客权重高。写得非常生动！以左腿向前、双手握拳的“走路姿势”；漓江烟雨：我知道我们不可能在一起。那天女朋友没来电话就来找我，第八十一种点点分享不经意影响法。但当我无数次地把名字变成加贴者并看到一串楼梯时，但我很少去色情网站？漓江烟雨：你少来；把猫拿回了家...贴到各大交易平台！完成了五十九个探险项目。她都不喜欢。他们都有免费推荐。看大家的时间了。漓江烟雨：开个玩笑不行吗，55亿，我劝你别玩这个东西了，第三十四种论坛网站推广法。我太太在台湾商人人家当管家！我打了一大遛见她没反应？天天晚上请人吃饭。