

最新微商自我介绍文案(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

微商自我介绍文案篇一

大家下午好！

我平时喜欢跑步和看书，喜欢读书，因为它能丰富我的知识；喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志。我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。今天竞聘的是微商，那么我谈谈自己对营销的理解。营销人员首先就要做好自我推销，让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我认为作为一名微商，除了应该具备专业知识外，还要有良好的沟通、协调能力，和有良好的团队合作精神。

身为班长的我，在大学三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果我有幸竞聘上微商，我想打造一个高效率的团队，什么是一个团队呢？团队就是不要让另外一个人失败，不要让团队任何一个人失败。

微商自我介绍文案篇二

微商是由微盟ceo孙涛勇提出的一种社会化移动社交电商模式。

它是企业或者个人基于社会化媒体开店的新型电商，主要分为两种：基于微信公众号的微商成为b2c微商，基于朋友圈开店的成为c2c微商。

微商和淘宝一样，有天猫平台(b2c微商)也有淘宝集市(c2c微商)。

所不同的是微商基于微信“连接一切”的能力，实现商品的社交分享、熟人推荐与朋友圈展示。

想卖出自己的产品就要有好的沟通能力，做好了好的自我介绍就可以增添许多你的忠实粉丝和精准客户，一段好的自我介绍也可以让人们有想买你产品的冲动。

自我介绍不可以很多，但要新颖吸引客户的眼球。

让客户想和你继续聊下去。

如何从零开始做微商？

微信平台的公共账号限制很低，哪怕是小的个体，也可以将自己的品牌成功的在微信平台上建立账号，这也是腾讯为各企业进行营销提供的便利条件，也展示出了微信营销的大方向。

建立微信平台公众账号之后，需要巧妙的完善企业的信息，把我自身优势，推送自己的产品及服务，利用一个小工具便将宣传信息推送给用户，是一件和容易与用户建立亲很感的事情。

想要从零开始做微商就要有自己的营销方案

1、草根广告式——查看附近的人，微信中基于lbs的功能插件“查看附近的人”便可以使更多陌生人看到这种强制性广告，

所以用户可以利用这个免费的广告位为自己的产品打广告。

2、品牌活动式——漂流瓶，移植到微信上后，漂流瓶的功能基本保留了原始简单易上手的风格。

微信营销公众平台具有丰富的功能，操作也很便捷，企业想要运营的内容需要符合认证平台的需求咨询业务，很多信息都涉及到个人隐私，这是便需要一对一回复，还可以结合微博私信进行回复。

多方面发展自己的微商产品。

微商自我介绍文案篇三

大家好！

我叫***，现年**岁，*族，大专文化，平时我喜欢看书和上网浏览信息，性格活泼开朗，能关心身边的人和事，和亲人朋友融洽相处，能做到理解和原谅，我对生活充满信心。我曾经在**，在公司里先后在不同的岗位工作过，开始我从事**工作，随后因公司需要到**，有一定的经验，在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可。通过几年的工作我学到了很多知识，同时还培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。

加入微商行业是我多年以来的一个强烈愿望，同时我认识到人和工作的关系是建立在自我认知的基础上，而我感觉到我的工作热情一直没有被激发到最高，我热爱我的工作，但每个人都是在不断地寻求取得更好的成绩，我的自我认知让我觉得销售人员是一个正确的选择，这些就坚定了我做好销售的信心和决心。将销售工作做好，给公司带来收益，使自身不仅在物质方面获得提高，更重要的是我的人生因我的选择而精彩。

微商自我介绍文案篇四

想大家知道软文营销很重要，一篇好的软文带来的价值是不可估量的，在微信营销中也一样，一篇好的软文会给微商带来很多精准客源。很多微商都明白软文营销的重要性，但一提到软文就说“我不会写”、“我读书时作文就不好”、“说到写文章我就头疼”等之类的话。新闻软文营销已经发展了这么多年，市场上也有很多如：往上推软文城。找到一家靠谱有实力且有符合自己的公司可以大大的节省时间人力成本，同时效果可控，定向发布，精准展现，助力企业网络营销品牌。

首先，我们先了解什么是软文，软文是相对于硬性广告而言，由企业的市场策划人员或广告公司的文案人员来负责撰写的“文字广告”。与硬广告相比，软文之所以叫做软文，精妙之处就在于一个“软”字，好似绵里藏针，收而不露，克敌于无形。等到你发现这是一篇软文的时候，你已经冷不丁的掉入了被精心设计过的“软文广告”陷阱。软文追求的是一种春风化雨、润物无声的传播效果。如果说硬广告是外家的少林功夫；那么，软文则是绵里藏针、以柔克刚的武当拳法，软硬兼施、内外兼修。软文营销才是最有力的营销手段。

其次，让我们来了解一下常见软文的几种形式，常见的软文形式有：悬念式、故事式、情感式、恐吓式、促销式、新闻式等。写软文一定要把握消费者的人性，消费者需要什么，消费者在想什么，然后我们就写什么，其实很多时候软文体材就在我们身边，随时随地记下你的灵感：随身带一本小笔记本，当你对你构思的小说，文章，或是小说里的人物有什么灵感的时候，马上记下来，联系到你自己做产品里。你也可以试试新的写法，从这里学一点，从那里学一点。渐渐地，你就会有了自己的风格，自己的文体，自己的思路。试试一些不一样的表达，或创造一些与众不同的表达方式。

再次，简单说一下常见的写软文方法和步骤，常见的写软文

方法有如下四种：

- 1、修改法，这个方法是新手微商经常用的方法，很简单，我们去网上下一篇自己相关产品的软文，首尾改下，加一些自己的观点内容。
- 2、拼凑法，这个方法也很简单，对微商来说也很好，就是可以东摘点，西摘点，再发表一下自己观点，加一些自己的观点内容。
- 3、案例法，可以写朋友或自己的一些经历，再加些自己的想法，特别适合减肥、丰胸、护肤等产品用。
- 4、总结法，这个比较难，我们初期可以修改法，后面顺了用拼凑法，最后顺手了可以用总结法。

“往上推软文城”是全国知名软文发布平台之一，团队由数十位资深互联网专家组成，服务内容类涵盖软文发布、软文代写、微信营销、微博营销等多种互联网广告行业。

微商自我介绍文案篇五

不管是什么渠道引过来的流量，粉丝，一旦加你，你就迫不及待的和对方聊天，这个时候你就要好好的自我介绍一番，因为这个是你第一次接触对方的印象非常重要，印象分得不够高，往往就没有什么下文，没有产生聊天的激情，换言之这个长远，深刻的影响力，必须要做到位！加我或我添加好友的时候，第一件事就是发一段自我介绍。

大多情况人都是有惰性的，不想看长篇大论，不太在乎自我介绍怎么写，也不怎么看别人的，基本就是发，你好，很高兴认识你。

再者发个表情就完事，往往就没有下文，一点自我介绍的效果都没有。

(1) 我是谁?who am i?

(2) 我从事什么?what am i?

(3) 为什么加我?why add me?(提供价值/资源)

你好，我叫古桂凤，常驻广州。

是做营销培训的。

微远商学院导师，微远高级行政经理，王双雄老师助理，很高兴认识你!

我们向上企业旗下产品有弟子班，牛商团，精英班，微远网校等

我们做培训已经 7 年了，能教你一整套的微商成交系统，还有互联网营销宝典、微信营销 109 招。

另外我们有几十万的粉丝和学员，人脉丰富，可以为你推荐适合你的'资源和人脉!希望我们能成为朋友。

ok[]接下来就是双方互动的时候，引出话题，你可以问对方是从事什么?最近遇到什么状况之类，有了一定的互动，这样才能深入了解，沟通的目的就是带来成交。

经过大量的测试以及实践，这个模板其实是属于小学水平，为什么呢?

因为一开始你就要对方聊那么泛的信息，有很大一部分人是不愿意的，因为客户都是极其懒惰的，所以可以进一步优化，

如何更好的带来互动?好，跟上节奏!

前三部分内容不改变，第四点修改即可

(4)不聊泛的话题，直接问需求

举例：

是想学习微商吗?有书也有课程，想学习哪一个呢?(一般都会会有选择性的回复，有回复的按需介绍，如没有回复也没有焦急，心急吃不了热豆腐)回复如下：

没事，如果觉得暂时不合适那等以后即可。

效果会更佳，基本都会按照格式发过来，同时也能通过礼品(礼品是根据你自己的资源和拥有的优势而定的)，证明你的专业性，增加新人对你的信任度。

我：

你好，我叫古桂凤，常驻广州。

是做营销培训的，(微商微笑天使，微远商学院导师，微远高级行政经理，擅长讲的课题是《如何快速吸粉16招》)。

别人都叫我大笑狂魔，希望我身上的哈哈大笑精神能感染你，帮助你，很高兴认识你!

你：

@#\$%^&*

我：

是想学习微商吗?

你：

是的@#\$\$%^&*

我：

我这边有学习微商的书也有课程，想学习哪一个呢？

.....

就这样就开始了对话和沟通，沟通的目的在于引导成交。

1、这里没有一开始就做成交。

因为你主动加的，你扑上去就成交，成交率很低，不如先做朋友。

你先给对方提供见面礼，提供价值。

对方对你的感觉就不一样，会对你产生信任。

这就有利于你以后的成交。

所以，你主动加的人，第一次尽量不要做成交，只提供价值。

2. 自我介绍里面还暗藏了妙招，你看得出来吗？嘿嘿~心锚~

那今天就分享这么多吧，想要更高级的自我介绍模板的话，先将这基本水平去实践，等你操作一段时间后，我再告诉你，这是个循序渐进的学习过程，懂一招不如将一招练一万遍。

分享更多，收货更多~