3个微信小店新功能，让客户排队帮你卖货

微信小店 8分钟阅读2026-10-11

每天盯着微信小店后台，客服回消息慢半拍，客户问两句就跑了；想搞社交裂变，发朋友圈没人理；想找人带货，找不到靠谱渠道。2026年微信小店悄悄上了3个王炸功能，不用写代码，小白也能让店铺自动运转。今天聊聊怎么用微信小店的AI导购、送礼物和小店联盟，把生意轻松做大。

不是卖货工具，是你的“24小时金牌销售”

一句话说清：微信小店这次的升级，就是帮你把“人找货”变成“货找人”，让AI和微信社交关系帮你自动卖货。

AI导购：它不是那种只会回复“在的”的机器人，而是能看懂商品详情、懂客户心思的金牌销售。客户问“这款适合送妈妈吗”，它能直接给出贴心建议并推荐搭配。

送礼物：把商品变成社交货币。客户买完单，可以直接在微信聊天框里把商品当礼物发给朋友，朋友填地址就能收货。不用发链接，不用问地址，[redacted]。

小店联盟：让全微信的创作者帮你带货。只要设置好佣金，视频号博主、公众号主都能一键把你的商品挂到他们的内容里，卖出去才分佣金，零风险扩宽销路。

> *最好的销售，不是你去推销，而是让客户和他们的朋友主动帮你卖。*

3步开通，把新功能装进你的小店

不用找开发，不用写代码，在电脑端后台点几下就能搞定。

1. 第一步：电脑端登录微信小店官方后台（通过官方渠道注册即可），在左侧菜单栏找到“应用”或“营销”中心。
2. 第二步：在应用列表里，分别找到“AI导购”、“送礼物”和“小店联盟”，点击“立即开通”。
3. 第三步：按照页面提示，完成基础信息配置。比如AI导购需要上传商品资料，小店联盟需要设置基础佣金比例。

> 关键提示：开通前，确保你的小店已经上架了至少几款商品，并且商品详情页有清晰的图文描述，这样AI导购才能“看懂”你的货。

先点这里，5分钟跑通第一个“送礼”订单

咱们先拿最容易上手的“送礼物”功能练练手。

打开后台的“商品管理”，点击你要主推的那款商品进入编辑页面。往下滑，找到“购买方式”或“营销玩法”模块，把**“支持送礼物”**的开关打开。

接着，你可以自定义礼物卡片。输入一句走心的祝福语，选一个好看的包装主题。保存后，你在手机端预览，就能看到一张精美的礼物卡片了。

> 小技巧：如果是节日主推款，可以把礼物卡片主题换成“生日快乐”或“节日快乐”，客户送出去时，收到的人一眼就能感受到你的用心。

3个实战场景，直接抄作业

场景1：用AI导购挽回“嫌贵”的客户

客户在对话框里说“太贵了，别家更便宜”。以前客服只能干巴巴地解释，现在AI导购会自动调取商品详情页里的“材质说明”和“工艺成本”，用温和的语气告诉客户：“咱们这款用的是A级纯棉，虽然贵了20块，但洗50次都不变形，算下来每天才几毛钱哦。”用价值化解价格焦虑。

场景2：用送礼物做“闺蜜/兄弟”生日营销

在商品包装里放一张小卡片，写上“下次朋友过生日，用微信小店送TA一份惊喜”。客户在微信里把礼物发给闺蜜，闺蜜收到后打开小程序，看到精美的礼物卡片，大概率会回赠或者自己也买一件。

场景3：用小店联盟招募“野生代言人”

你不需要去外面花大价钱找大主播。在本地找几个几千粉丝的宝妈群主、生活类公众号主，把小店联盟的链接发给他们。他们觉得东西好，顺手挂在自己的文章或朋友圈里。

联盟分润机制

商家设置10%-30%佣金，推广者卖出才拿钱，不卖不花钱，纯增量生意。

直接复制，让AI帮你写好商品“人设”

AI导购聪不聪明，取决于你给它喂了什么“人设”。下面这3个提示词，直接复制给大模型（如文心、通义、Kimi等），生成后填入微信小店后台即可。

可复制提示词

```
【配置AI导购人设】
你现在是我微信小店的金牌客服“小舟”。我的店铺卖的是[手工真皮女包]。你的性格是：温柔、专业、像个懂穿搭的闺蜜。
当客户问“这款包容量大吗”时，不要只回答“大”，你要说：“这款包看着精致，其实特别能装！您的iPad mini、长款钱包、化妆包都能轻松放下，日常通勤完全够用哦。您平时出门大概需要带哪些东西呢？我帮您参谋下。”
请根据这个设定，再为我生成5个常见问题的标准回复（包括发货时间、退换货、保养方法、搭配建议、是否有色差）。
```

可复制提示词

```
【写送礼物走心文案】
我要在微信小店主推一款[桂花乌龙茶礼盒]，开启送礼物功能。请帮我写3段不同场景的礼物卡片祝福语，每段50字以内。
场景1：送给异地恋的女朋友。
场景2：送给刚升职的职场好闺蜜。
场景3：送给退休的父母。
```

要求：语气温暖治愈，不要土味情话，要体现出“茶”的陪伴感。

可复制提示词

【写小店联盟招募文案】
我要在微信朋友圈招募小店联盟的推广者，商品是[助农产地直发的红富士苹果]，佣金20%。请帮我写一条朋友圈招募文案。
要求：说人话，像朋友聊天。强调“不用囤货、不用发货、卖出就赚钱”，并附上引导他们开通小店联盟的简单步骤（1.点击链接 2.申请推广 3.一键转发）。

别踩这3个坑，小心白忙活

新功能虽好，但刚开始用，有几个地方容易翻车，提前避开能省不少心。

避坑1：AI导购“乱承诺”。 一定要在后台给AI设定好边界。明确告诉它“不能承诺具体发货时间（如今天一定发）”、“不能私自答应给客户打折”。遇到它回答不了的问题，要设置自动转接人工客服。

避坑2：送礼物“库存超卖”。 送礼物功能如果和常规购买共享库存，遇到大促容易超卖。建议在后台为“送礼物”场景单独设置一个专属SKU和库存，或者开启库存预警。

避坑3：联盟佣金“抠搜”。 小店联盟的佣金如果只设3%、5%，是很难吸引到优质推广者的。建议新品期把佣金设在15%-20%，先让推手帮你把销量和评价跑起来，有了基础数据，后续再慢慢调整。

关键提示：所有新功能刚上线时，建议先拿一两款非核心利润款做测试，跑通了再全面推开。

今天就去后台，点亮第一个功能

工具再强大，也得咱们亲手去按那个启动键。微信小店的这3个新功能，本质上是在帮咱们把生意做得更“轻”、更“有人情味”。

不用等明天，今天看完文章，就打开微信小店后台，把“送礼物”功能打开，给你店里最满意的那款商品设置一张漂亮的礼物卡片。

当你的客户第一次在微信里把这份心意发给朋友时，你就会明白这些新功能的意义了。

写在最后

今天就去后台，把“送礼物”功能打开，给第一款商品设置上专属的礼物卡片吧。让商品自己长腿，跑到客户的微信聊天框里去。你最想用微信小店的哪个新功能？是AI导购、送礼物还是小店联盟？评论区聊聊你的想法。

ⓘ 本文由 AI 辅助生成，经人工核对与编辑，仅供参考。