

关系营销 2 . 0

关系营销 2 . 0 书籍信息

书名：关系营销 2 . 0

I S B N : 9 7 8 7 1 1 5 2 9 9 1 8 5

作者：M a r i S m i t h & n b s p ;

出版社：人民邮电出版社

出版时间：2 0 1 3 - 3

页数：1 8 8

价格：3 9 . 0 0 元

纸张：

装帧：

开本：

语言：未知

丛书：

T A G :

豆瓣评分：

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：关系营销 2 . 0 电子书网盘下载 2 0 2 4 p d f m o b i t x t - p d

关系营销 2 . 0

关系营销 2 . 0 书籍简介

关系营销是企业必不可少的营销方式和途径。人们总是愿意与他们认识、喜欢、信任的人做生意。这是“关系营销”的本质。然而，我们处在一个新的社交网络时代，各种社交网站、微博等的流行已经改变了我们与消费者、股东以及其他潜在合作伙伴的联系方式。企业的关系营销也面临着新的机遇与挑战。

《关系营销 2 . 0：社交网络时代的营销之道》将关系营销 2 . 0 定义为“真正地关心所有人稳定的、双赢的关系”，并且企业在社交网络时代的营销指明了道路。本书详细介绍了建立关系的 9 个有效步骤，通过这 9 个步骤，可以建立规模巨大的、忠实且高质量的关系网络，从而帮助你克服新媒体营销的 1 1 大恐惧，全面拥抱和实现新时代的关系建设，为企业赢得机会、知名度和业绩。

《关系营销 2 . 0：社交网络时代的营销之道》不仅适合从事网络营销、企业公共关系等工作的人士阅读，也适合那些希望采用社交媒体，希望更好地掌握社交网络软技能，期望拓展自己的领导力和关系技能的人们。

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：关系营销 2 . 0 电子书网盘下载 2 0 2 4 p d f m o b i t x t - p d

关系营销 2 . 0 目录

第 1 部分 关系营销基础

第 1 章 克服恐惧，开始关系营销

P 表示 P e o p l e (人)

O 表示 O b j e c t i v e (目标)

S 表示 S t r a t e g y (战略)

T 表示 T e c h n o l o g y (技术)

从单向沟通转向多方沟通

克服对曝光的恐惧 - 我的亲身经历

认识自己对社交营销有哪些恐惧

本章小结

第 2 章 每个人都需要的新商业技能

学会换位思考

表示真心关注

待人接物勿带功利之心

包容的态度

分清好坏

沟通要清晰而简洁

检查拼写和语法

有效电子沟通的八大法则

从根本上承担起责任

本章小结

第 3 章 如何既保持联系，又保有自己的时间和隐私

任命品牌代言人和社区经理

创建一个每天执行的例程表

利用社交媒体管理工具

选择自己在线参与的积极程度

采用“疾驰、暂停”方法

本章小结

第 2 部分 通过关系营销大力发展业务的九大步骤

第 4 章 第 1 步：奠定正确的文化基础

明确自己的核心价值

招聘要慢 - 裁员要快

本章小结

第 5 章 第 2 步：检查你的人脉，画出五个关系圈

打造你自己的好莱坞广场（并找到自己的位置）

五个关系圈

谁在你的房间里

本章小结

第 6 章 第 3 步：评估和提升你的在线形象

树立品牌形象

检查并更新你的品牌

通过博客相互联系

博客上必备的社交网络功能

跟踪人们对你的评论

检查自己的等级排名

优化社交主页

T w i t t e r

设置辅助工具

确定自己的隐私等级

学习社交网络的礼仪

F a c e b o o k 礼仪

添加标签

归属

转推

本章小结

第 7 章 第 4 步：建立人脉并成为影响力中心

建立忠实社区的四个步骤

满足受众的需求

你的品牌 - 积累自己的社交资产

成为公认的影响力中心

影响力是天生的还是后天的

建立自己的“金名片夹”

建立稳固的、战略性的知名度

关注自律的社交媒体

时刻关注声誉管理

本章小结

第 8 章 第 5 步：通过高质量的内容成为权威

成为高素质的策展人

专注于高质量的内容

学习转推的艺术

设置一个内容日历

利用多媒体获得更高的曝光度

将内容改作其他用途

本章小结

第 9 章 第 6 步：将粉丝和好友转化为付费客户

设置一个推广日历

合营是一条生财之道

结合销售宣传

发展自己独有的营销风格

用照片加强影响

发挥 F a c e b o o k 粉丝页面的最大价值

提供特价

本章小结

第 1 0 章 第 7 步：在线下对线上营销进行优化

参加聚会和博友聚会

参加网络小组

查阅线上活动日历

积极参与公开演讲

本章小结

第 1 1 章 第 8 步：保护自己免受新 W e b 的黑暗面影响

对付网络骚扰者和攻击者

抵制垃圾信息制造者

接受反馈

本章小结

第 1 2 章 第 9 步：实践高级关系营销技术，成为顶级行业领袖

打造世界级的品牌

加强个性化

阿拉斯加航空公司

建设自己的社交数据库

保护隐私

识别超级粉丝

通过众包检验市场

本章小结

参考资源

术语 如何适应技术变化：关系营销的未来

注释

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：关系营销 2 . 0 电子书网盘下载 2 0 2 4 p d f m o b i t x t - p d

关系营销 2 . 0

关系营销 2 . 0 作者简介

M a r i S m i t h , 是位充满热情的社交媒体权威 , 精通关系营销和 F a c e b o o k 运
《 杂志将她描述为 “ 名副其实的个人品牌引擎、 关系营销奇才、 线上世界的魔笛手 ” 。

邓白氏信用机构则将她列为 T w i t t e r 上十大最有影响力的企业家之一。作为造诣高深的
演讲家和培训师 , 她的足迹踏遍世界各地。凭借个人网站 M a r i S m i t h 网上的流行博客
庞大的忠实粉丝群 , M a r i 在新媒体营销领域被视为顶级资源和思想领袖之一。

版权说明 : 本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介 , 请支持正版图书。

信息来源 : 关系营销 2 . 0 电子书网盘下载 2 0 2 4 p d f m o b i t x t - p d

书籍介绍

关系营销是企业必不可少的营销方式和途径。人们总是愿意与他们认识、喜欢、信任的人做生意。这是“关系营销”的本质。然而，我们处在一个新的社交网络时代，各种社交网站、微博等的流行已经改变了我们与消费者、股东以及其他潜在合作伙伴的联系方式。企业的关系营销也面临着新的机遇与挑战。

《关系营销 2 . 0：社交网络时代的营销之道》将关系营销 2 . 0 定义为“真正地关心所有人稳定的、双赢的关系”，并且企业在社交网络时代的营销指明了道路。本书详细介绍了建立关系的 9 个有效步骤，通过这 9 个步骤，可以建立规模巨大的、忠实且高质量的关系网络，从而帮助你克服新媒体营销的 1 1 大恐惧，全面拥抱和实现新时代的关系建设，为企业赢得机会、知名度和业绩。

《关系营销 2 . 0：社交网络时代的营销之道》不仅适合从事网络营销、企业公共关系等工作的人士阅读，也适合那些希望采用社交媒体，希望更好地掌握社交网络软技能，期望拓展自己的领导力和关系技能的人们。

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：关系营销 2 . 0 电子书网盘下载 2 0 2 4 p d f m o b i t x t - p d

尾页

版权说明

本站所提供下载的P D F图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多精彩内容请访问：[关系营销2.0](#) [电子书网盘下载](#) [2024](#) [pdf](#) [mobi](#) [t](#)

[P](#) [关系营销2.0](#) [pdf](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[E](#) [关系营销2.0](#) [epub](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[A](#) [关系营销2.0](#) [azw3](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[M](#) [关系营销2.0](#) [mobi](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[W](#) [关系营销2.0](#) [word](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)

[T](#) [关系营销2.0](#) [txt](#) [网盘](#) [电子书](#) [下载](#) [全格式](#)