

## <<关系营销2.0>>

### 图书基本信息

书名：<<关系营销2.0>>

13位ISBN编号：9787115299185

10位ISBN编号：7115299188

出版时间：2013-3

出版时间：人民邮电出版社

作者：Mari Smith

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<关系营销2.0>>

### 内容概要

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，建立稳定的、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11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。

## <<关系营销2.0>>

### 作者简介

Mari Smith，是位充满热情的社交媒体权威，精通关系营销和Facebook运用。

她是《Facebook Marketing：An Hour A Day》一书的合著者。

《Fast Company》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Twitter上十大最有影响力的企业家之一。

作为造诣高深的社交媒体演讲家和培训师，她的足迹踏遍世界各地。

凭借个人网站MariSmith网上的流行博客，在Facebook、Twitter以及Google+上庞大的忠实粉丝群，Mari在新媒体营销领域被视为顶级资源和思想领袖之一。

## <<关系营销2.0>>

### 书籍目录

#### 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People（人）

O表示Objective（目标）

S表示Strategy（战略）

T表示Technology（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

## <<关系营销2.0>>

优化社交主页

Twitter

设置辅助工具

确定自己的隐私等级

学习社交网络的礼仪

Facebook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”

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Facebook粉丝页面的最大价值

提供特价

本章小结

第10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11章 第8步：保护自己免受新Web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

## <<关系营销2.0>>

接受反馈

本章小结

第12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

结术语 如何适应技术变化：关系营销的未来

注释

## <<关系营销2.0>>

### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>