

<<Facebook精準行銷術>>

图书基本信息

书名：<<Facebook精準行銷術>>

13位ISBN编号：9789861992679

10位ISBN编号：9861992677

出版时间：電腦人文化事業股份有限公司

作者：Cacafly 著

页数：192

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>

<<Facebook精準行銷術>>

前言

好啦！

我們不用再重複一次到底Facebook有多紅了吧？

但是，你知道怎麼利用Facebook的熱度 - 每天台灣有幾百萬用戶上線的熱度 - 創造你的品牌新生命嗎？這就是這本書所要告訴你的：利用Facebook這個工具，來開闢廣告行銷的新世界。

首先，為什麼要叫做「精準行銷」？

因為這是Facebook有別於傳統媒體最大的特色：你可以在Facebook上非常精準的找出你的客群、瞄準你的客群、讓你的潛在客群成為你的真正客群。

經由Facebook以實名制為核心的各種關係網絡，打破了傳統媒體那種你投了廣告之後也不知道誰會看到的缺陷，在Facebook上你會準確的知道你的客戶在哪裡？

喜歡什麼？

需要什麼？

以及他們對你的廣告行銷有什麼反應？

這是傳統媒體，不管是電視媒體、平面媒體或一般網路媒體，全部都做不到的！

你開始覺得感興趣了嗎？

你開始反省以前亂槍打鳥投放廣告的弊病了嗎？

你開始思索什麼樣的行銷方式可以真正抓住客戶了嗎？

那麼，本書就你需要的！

在這本書裡，我們將透過善用Facebook本身的精準行銷工具，教你從實戰策略中打一場漂亮的廣告戰役，吸引到真正有效的客戶。

Facebook本身從一個校園網站變身成世界上最龐大社群的過程中，其實Facebook自己就開始以一個世界上最棒的行銷工具來自居！

所以它陸續改造了粉絲專頁、廣告投放、訊息傳遞系統，甚至開放了站外使用的社群外掛，這些改造的最終目的，無非就是為了讓廠商更容易從Facebook上「吸客」，從而Facebook就能更加的「吸金」。

懂得善用Facebook，你就能成為行銷、廣告的高手。

而本書將以cacaFly團隊實際操作Facebook的獨門經驗，區分「觀念篇」、「工具篇」、「實務篇」，帶領各位讀者進入臉書廣告行銷大門。

在「觀念篇」中，我們首先要了解到底Facebook為廣告行銷界帶來了哪些衝擊？

尤其要知道怎麼善用這些新的衝擊，並產生新的利基！

接著在「工具篇」中，我們會從臉書廣告元件、粉絲專頁後台，到行銷類應用程式，一個一個為讀者剖析利用方法與竅門，只要你會用，你就掌握了挖掘臉書資源的先機。

最後在「實務篇」中，將會總結cacaFly長期經營Facebook的實戰經驗，無私的把廣告行銷祕辛整理成一套完整有效的策略，並且搭配各種成功案例來說明關鍵的秘訣。

最後的最後，我們還會整理出「絕對不可以做」的廣告行銷手法，使用正確合法策略，才不會發生被Facebook停權的慘劇！

而且，事實上「只要」、「只有」使用正確的廣告行銷方法，就能發揮無與倫比的客群擴散威力！

<<Facebook精準行銷術>>

內容概要

Facebook最近超越Yahoo奇摩，成為台灣用戶停留最久的網站，並且台灣的臉書註冊用戶已經來到了1000萬人！

這個現象告訴我們台灣用戶最喜歡黏在Facebook上。

而且Facebook本身透過強大的社群互動、連結機制，以及優秀的用戶客群分類資料，讓每個用戶能夠輕易的找出自己認識的人，換句話說，品牌是不是也能輕易的找出自己需要的目標客戶？

於是，有如此龐大、集中的用戶，有如此優秀的互動、客群機制，難道你還沒發現其實臉書就是目前最佳的廣告行銷平台嗎？

Facebook的廣告與行銷，即將打破傳統媒體廣告的思維，甚至也將打破這幾年流行起來的網路廣告思維，經由社群特性，帶來全新的廣告操作方式。

cacaFly是facebook在台灣地區的廣告獨家代理商，本身也是整合行銷專業服務公司。

cacaFly除了提供企業與個人facebook應用程式開發、行銷議題操作、與廣告託播等服務外，也自行開發各式有趣的facebook應用程式。

而現在cacaFly要把他們長年經營臉書廣告行銷的經驗，在這本書中自曝武功，和讀者一起分享獨門祕辛。

本書一方面會總結cacaFly的Facebook廣告策略，另一方面也會分享實際使用Facebook工具來操作行銷的方法，結合了觀念與實作，帶領讀者一起進入Facebook應用的新世界。

這本書中你不能錯過的六大話題： 一、跟上Facebook廣告行銷革命腳步！

真實存在的客群 口耳相傳的效應 連鎖激化的互動 超個人化的播送 大量群聚的曝光 二、善用Facebook三大行銷媒體利器！

「付費媒體」、「自有媒體」、「無償媒體」三劍合璧，見證臉書廣告行銷威力。

三、解碼Facebook廣告行銷總策略！

如何有效進行市場測試 如何活用廣告實驗機制 如何誘發朋友口碑力量 如何評估廣告素材設計 如何分析臉書行銷報表 如何達成最有效廣告投放！

四、從實際案例學臉書廣告成功經驗！

「應用程式」成功散播四要素、「品牌產品」有效行銷五關鍵、「臉書廣告」精準投放四法則。

五、爆料！

Facebook行銷最新機密法寶！

！

「首頁廣告」超強曝光效果，「地標打卡」商務廣告應用，你不能錯過的兩大臉書隱藏功能！

六、揭露！

絕對不可以做的臉書行銷！

！

停權！

停權？

停權！

？

經營Facebook最怕被停權，但是只要恪遵本書告訴你的廣告行銷規範與策略，你就再也不用怕停權！

本書就是要帶領讀者一起破解Facebook的廣告密碼！

<<Facebook精準行銷術>>

書籍目錄

上篇：Facebook精準行銷觀念篇：Chapter01. Facebook的行銷革命 01-1 「真實存在」的目標客群 01-2 「口耳相傳」的傳播效應 01-3 「連鎖激化」的訊息互動 01-4 「超個人化」的動態傳遞 01-5 「大量群聚」的廣告曝光 Chapter02. Facebook三大行銷媒體 02-1 臉書上的「付費」行銷媒體 02-2 臉書上的「自有」行銷媒體 02-3 臉書上的「無償」行銷媒體 02-4 見證Facebook行銷媒體威力 Chapter03. 粉絲專頁關鍵操作 03-1 如何申請粉絲專頁？ 03-2 粉絲專頁重點資料更新 03-3 推廣粉絲專頁標準流程 03-4 粉絲專頁設計管理要訣中篇：Facebook精準行銷工具篇：Chapter04. 商用帳號 v.s. 一般帳號 04-1 facebook一般帳號申請標準流程 04-2 facebook商用帳號申請標準流程 Chapter05. 自助式廣告刊登攻略 05-1 準備好有效的廣告素材 05-2 上傳刊登廣告素材 05-3 設計廣告特殊著陸頁面 05-4 關鍵！鎖定廣告投放目標客群 05-5 調整產品廣告的投放預算 05-6 預覽檢查廣告版位內容 05-7 廣告下單與審核 Chapter06. 解密自助式廣告報表 06-1 基礎！看懂廣告報表數據 06-2 進階！運用廣告報表分析 Chapter07. 實戰高效能廣告投播法 07-1 廣告投放的基礎：高點擊率 07-2 創造高點擊率廣告的獨門技巧 07-3 適時催馬力！調整廣告投播金額 Chapter08. 你不知道的「首頁廣告」 08-1 最強曝光率與互動性 08-2 首頁廣告的六種模式 Chapter09. 粉絲專頁精準行銷分析 09-1 如何進入粉絲專頁數據報表 09-2 看懂粉絲專頁精準行銷數據 09-3 依粉絲互動修正行銷方式 Chapter10. 上手行銷利器：粉絲好康 10-1 「粉絲好康」的特色功能 10-2 如何安裝「粉絲好康」？ 10-3 刊登並管理好康活動 10-4 「粉絲好康」行銷撇步大公開 Chapter11. 上手行銷利器：粉絲頁百寶箱 11-1 從「粉絲頁小幫手」看專頁行銷 11-2 「粉絲頁小幫手」安裝使用教學 11-3 從「投票箱」看專頁行銷 11-4 「投票箱」安裝使用教學 Chapter12. 臉書地標打卡新商機 12-1 申請地標專頁舉辦行銷活動 12-2 地標 + 粉絲專頁 = 實體商家新利 下篇：Facebook精準行銷實務篇：chapter13. 臉書廣告行銷總策略 13-1 臉書幫你做市場測試 13-2 進行精準的廣告投放 13-3 善用朋友口碑的力量 13-4 廣告著陸頁的應用選擇 13-5 關注廣告執行成效分析 Chapter14. 為什麼這些案例會成功？ 14-1 「應用程式」行銷核心四要素 14-2 「品牌產品」臉書行銷五關鍵 14-3 「臉書廣告」有效投放四準則 Chapter15. 絕不可做的廣告行銷 15-1 不可主動要求粉絲行銷 15-2 應用程式行銷的禁忌 15-3 避免違規的行銷活動

<<Facebook精準行銷術>>

章节摘录

「粉絲好康」行銷撇步大公開 網路上有這麼多粉絲專頁都爭相舉辦好康抽獎的活動，希望能藉此吸引粉絲注意進而幫助粉絲專頁將訊息發送給朋友，達成有效的活動宣傳為粉絲專頁達到拉提粉絲數，以及增加與粉絲互動的效果。

如果你只是依照一般抽獎活動的流程，設定簡潔有力的活動名稱、提供精美小禮品或優惠價格以及一成不變的活動辦法及規範，相較於其它粉絲專頁所推出的好康活動，可能較無法引起消費者的興趣與共鳴！

舉辦好康活動，如何才能讓自己的活動在眾多抽獎活動中脫穎而出呢？

我們幫你整理了幾個重點，只要照者這樣的角度設計活動，將可以產生意想不到的效果。

而下面的方法不僅可以用在「粉絲好康」這個應用程式，也適用於其它的廣告行銷活動。

搭配季節推出好康活動 一般來說，配合季節推出新的行銷活動是較為常見的，不少品牌都會配合季節推出「季節限定」的活動，像服飾業會有換季活動，零售業會有「夏特賣」、「冬季特賣」的活動，一般餐廳、飲料店、果汁店也都會隨者季節特產的蔬果推出季節新品。

隨者季節特性來看，吸引消費者目光的商品也不同，夏季會以清涼消暑的商品為主，像是冰品，消暑商品，陽光沙灘相關的商品等等，冬季則會以保暖禦寒的商品為主打，尤其今年冷氣團接二連三來報到，氣溫越來越低，造福了許多火鍋業、薑母鴨、羊肉爐、服飾業的業者，除此之外抗寒外套與暖暖包等商品也隨之暢銷。

搭配時節推出好康活動 以「時節」特色來看，我們的節慶與其它國家相較之下還算豐富，包括感恩媽媽的母親節、喜氣洋洋的農曆新年、熱力四射的跨年活動、冬季溫馨的聖誕節、濃情蜜意的情人節、七夕情人節、白色情人節、熱鬧滾滾的端午節、滿街燈籠的元宵節或是八九月分的開學季。

對許多品牌或商家來說，「時節」的確是一個好操作的行銷主題。

行銷規劃上，業者若能搭上這波節慶的順風車，等於是為自己賺近滿滿荷包。

搭配品牌時事推出好康活動 除了上述兩點企劃方向外，也可依照品牌經營的特殊時點推出系列活動。

像是百貨業者所舉辦的周年慶、連鎖企業慶開幕的活動或把握時事近況舉辦相關好康活動，像是力挺哪位運動選手、狂賀球隊拿到冠軍等等時事議題，都是不錯的選擇。

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>