

《玩转微信营销实战手册》

图书基本信息

书名：《玩转微信营销实战手册》

13位ISBN编号：9787113168674

10位ISBN编号：7113168671

出版时间：2013-9-1

出版社：中国铁道出版社

作者：熊涛,张兵

页数：168

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《玩转微信营销实战手册》

内容概要

《玩转微信营销实战手册》定位于中小微型企业主、产品营销人员，以及对以微信为代表的新媒体营销有兴趣的读者。从实战出发，涉及最基础的微信操作到活动营销、品牌建设和人气凝聚等诸多环节，给企业、品牌提供一些最有价值的微信营销方法。

书籍目录

第1章不容小觑的微信营销

- 1 企业营销的“撒手锏”
- 2 什么样的企业适合微信营销
- 3 微信营销面临的问题
- 4 微信营销中的矛盾根源
- 5 微信营销的战略设计
- 6 微信营销发展模式

第2章微信的基本使用技巧

- 1 营销，从注册微信开始
- 2 设计最具吸引力的微信介绍
- 3 微信公众账号的登录
- 4 实时消息与用户管理
- 5 群发消息与素材管理
- 6 设置和高级功能
- 7 利用好“查找附近的人”
- 8 让定位后的陌生微信用户愿意加你为好友
- 9 摇出来的新客户
- 10 不太适合做营销的工具

第3章微信凝聚人气

- 1 微信营销的模式与观测参数
 - 2 内容为王——确定客户的需求维度
 - 3 确定需求——从了解客户基本情况开始
 - 4 推送信息策划细节之问题与信息设计
 - 5 推送信息策划细节之发送设计
 - 6 排兵布阵：搭建团队分工须明确
- ### 第4章关注度=影响力——开发实战攻略

- 1 吸引关注
- 2 什么样的活动吸引客户
- 3 将微信平台 and 团购活动结合在一起
- 4 吸引兴趣群体、同好会
- 5 精确你的关注群体
- 6 有重点地寻找客户
- 7 从免费服务到收费服务的引导

第5章微信核心在于互动——客服实战攻略

- 1 设置智能自动回复
- 2 机械回复VS，人工回复
- 3 微信客服人员的基本培训内容
- 4 微信客服的工作流程
- 5 微信客服的日常工作制度
- 6 揣摩对方的心理需求
- 7 其他情况下促成销售的技巧
- 8 通过传递企业文化提升客户信赖度

第6章微信营销实战案例

- 1 质重于量——精准定位粉丝
- 2 内容胜于营销，让粉丝依赖我们
- 3 持续活动VS，爆发性活动——利用特殊营销快速抢占阵地
- 4 设计最契合客户需求的微信内容

《玩转微信营销实战手册》

5私密话题——互动为王

6优势互补——将网络店铺与微信营销结合起来

《玩转微信营销实战手册》

精彩短评

- 1、年代太久远，很多内容过时，建议市场上不要再卖了
- 2、从宏观的角度介绍了微信营销，可以对微营销有个宏观的把握
- 3、基础扫盲完毕

《玩转微信营销实战手册》

精彩书评

1、这本书是从比较宏观的角度介绍了微信营销，比较适合微信新人对微信营销有一个总的了解和方向上的把握。这本书主要是针对线下有实体店有具体产品的企业微信公众帐号，这本书对具体怎么撰写更吸引人的推送内容以及具体的推广方法介绍的不太多。看完这本书我稍稍总结了一下：微信营销要以客户为中心，它的实质是“社交营销”。前期要按照目标客户的需求对粉丝进行吸引，之后将客户进行分类管理，按客户的需求维度推送产品信息。除了定期有针对性地推送外，还要多与客户进行互动，在这个过程中逐渐明确客户的需求。也可以提前设置好自动回复和被加回复。这样在用户加关注的第一时间就可以初步了解用户的喜恶。另外，微信不同于微博，不是粉丝越多越好，微信粉丝的含金量远高于微博，微信营销的核心问题是粉丝价值的转换。看完这书，我自己觉得推送内容也应该有限制的。现在人们的时间越来越碎片化，所以在内容字数的设置上不能设置的太多，不能一个零碎时间都过完了，一篇内容还没看完。。。欢迎大家来跟我交流啊，V信：xiahuoshan11

- 1、《玩转微信营销实战手册》的笔记-第63页

《玩转微信营销实战手册》

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:www.tushu111.com