

# 《微信营销揭秘》

## 图书基本信息

书名：《微信营销揭秘》

13位ISBN编号：9787115360111

出版时间：2014-8

作者：罗时迁

页数：199

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](http://www.tushu111.com)

# 《微信营销揭秘》

## 内容概要

《微信营销揭秘：战略认知+运营策略+效果评估+行业案例》是一本深入介绍企业微信营销的书，是一本全面讲解微信公众账号运营管理的书。从对微信营销战略上的认知到运营的技巧与实践等方面，多维度地详细介绍了企业或个人微信账号的运营与营销，文中所选的所有案例都是业界最成功的案列，对企业微信运营有极强的参考价值。

首先，《微信营销揭秘：战略认知+运营策略+效果评估+行业案例》详细分析了微信之所以被大众如此喜爱的背后逻辑，因为只有了解了这其中的奥秘，以后的微信营销活动才能有针对性，才能最大限度发挥微信营销的功能。其次，基于微信的最新版本详细分析了微信语音、朋友圈、位置签名、漂流瓶、扫一扫、公众号等功能背后的商业机会。然后从运营技术的角度，总结了微信公众号的规划、设计和运营方式，并且对微信内容的规划、写作和推送技巧做了认真的归纳。最后从营销效果的角度对如何吸引新粉丝，如何留住老顾客，如何挖掘老顾客的新价值，如何通过微信公众号后台数据分析评估营销效果做了充分的说明。同时，《微信营销揭秘：战略认知+运营策略+效果评估+行业案例》还从行业的角度具体分析了餐饮、旅游、航空、电商、酒店和汽车等行业的微信营销方法和技巧，对其他行业的微信营销有很大的参考价值。这是一本集理论与实践和案例相结合的微信营销书，简单有实效是这本书最大的特点。

《微信营销揭秘：战略认知+运营策略+效果评估+行业案例》是一本深入介绍企业微信营销的书，是一本全面讲解微信公众账号运营管理的书。从对微信营销战略上的认知到运营的技巧与实践等方面，多维度地详细介绍了企业或个人微信账号的运营与营销，文中所选的所有案例都是业界最成功的案列，对企业微信运营有极强的参考价值。

# 《微信营销揭秘》

## 作者简介

罗时迁，网络营销专家，培训在线运营总监，擅长各种媒介的网络营销，曾担任多家企业和知名人士的网络营销顾问，为企业和个人提供网络营销领域的策划、咨询和培训服务，实战经验丰富。他热衷于微信公众账号营销和运营的研究与实践，以营销实践为导向。

## 书籍目录

第一章 微信营销凭什么这么火	
6亿用户背后的营销价值	12
每一个账号都是一个潜在客户	15
用户不是上帝，而是朋友	18
找寻APP营销的突破口	22
细分市场，精准定位	25
对接CRM系统：将个性化服务做到极致	30
微信支付：打通O2O的最后一环	34
第二章 微信的逻辑：互联网思维的神奇魔力	
碎片化思维(Fragment)：三步搞定，少就是多	40
粉丝思维(Fans)：得粉丝者得天下	44
焦点思维(Focus)：专注才能极致	47
快速思维(Fast)：天下武功，唯快不破	50
第一思维(First)：做到别人达不到的高度	52
第三章 “微”力无边：大数据时代的营销法则	
深圳中原大数据：微信查询二手房价	58
微信群：让更多人参与群聊	61
线下数据分析和商业决策指导	64
基于地理位置的线下商家搜索	67
基于用户行为分析的精准推荐	70
第四章 微信凶猛：你逃不掉的新一轮产业浪潮	
怎样判断你的企业是否适合微信营销	74
餐饮行业微信营销策略	77
旅游行业微信营销策略	82
航空公司微信营销策略	86
电商行业微信营销策略	90
酒店行业微信营销策略	93
汽车4S店微信营销策略	96
第五章 每一个功能，都是潜藏的营销机会	
语音信息：省时、省力、省钱的营销模式	100
圈子营销：客户就在“朋友圈”中	102
位置签名：最好的移动广告	105
漂流瓶：锁定你的潜在客户	109
“扫一扫”：用二维码传播创意	111
开放平台：让更多的人看到你的广告	114
第六章 如何用公众号征服世界	
第七章 微信挖掘客户的道与术	
第八章 量化与评估：你的微信营销赚钱了吗	

## 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](http://www.tushu111.com)