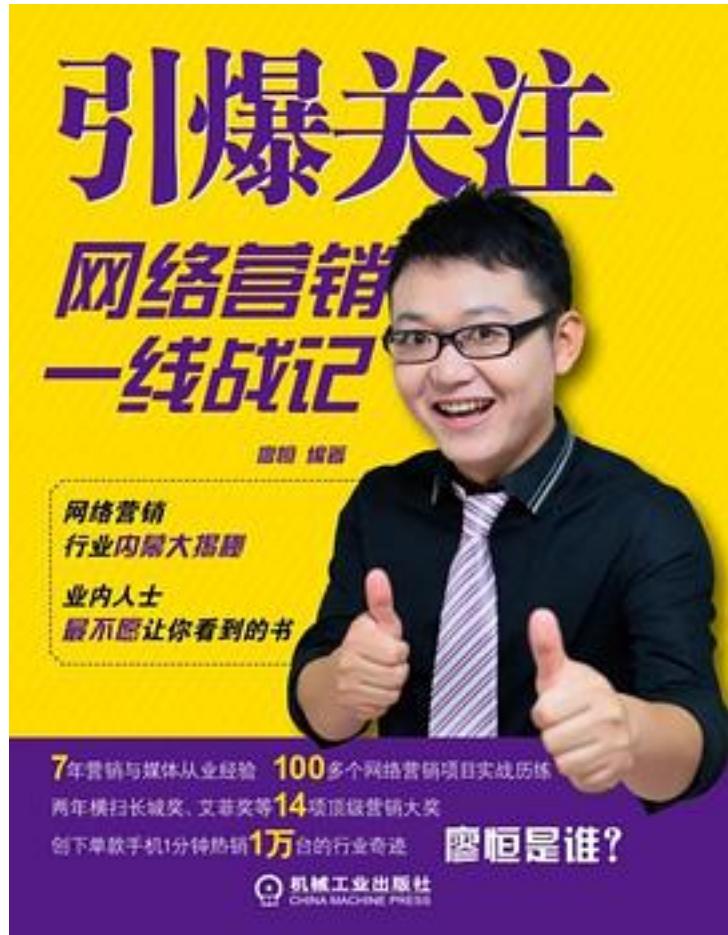


引爆关注



[引爆关注_下载链接1](#)

著者:廖恒

出版者:机械工业出版社

出版时间:2013-9-1

装帧:精装

isbn:9787111433064

在这一书中，作者廖恒创新的提出了“引爆关注”理论。即任何网络营销，都要首先“引爆关注”，而不是直接从营销目的出发，因为“没有关注，就没有一切”。基于这一理论，从网络公关、网络广告和网络整合营销这三个方面展开，讲述了如何一步步在实

战中真正引爆关注。

本书是网络营销绝对的实战再现，揭秘了很多一线“内幕”。读本书，就仿佛亲临网络营销一线，不管是大型网络营销项目的整体策划，还是具体的执行细节，比如如何让编辑开心上稿等等，本书都一一呈现。在一个个鲜活的实战案例中，让你轻松掌握种种网络营销技能，并无比熟练的立刻“复制”到自己的工作中。

考虑到行业飞速发展的现实，本书还为大家分享了持续提升网络营销技能的方法，非常适合网络营销从业者以及有意从事这一行的朋友。

作者介绍：

廖恒，新生代网络营销人。7年营销与媒体从业经验，目前在联想手机从事网络推广工作，百个网络营销项目实战历练，并创下单款手机1分钟热销1万台的行业奇迹，两年横扫长城奖、艾菲奖等14项顶级营销大奖。曾供职于搜狐网新闻中心，担任过《环球时报》特约记者，一线的媒体从业经验使其对媒体的理解更为深刻，在营销过程中对媒体的运用也更加娴熟。

目录: 前言

第1章 网络营销—没有关注，一切免谈

1.1 切记，引爆关注是第一要务

1.1.1 没有关注，就没有一切

1.1.2 简单的道理经常被忽略

1.1.3 引爆关注与真正目的结合最棒

1.2 找到“一个点”，我们这样开始

1.2.1 简单就是力量，一个点最容易记住

1.2.2 找到“这个点”，五种常用方法

1.2.3 实际工作中可能情况有别

1.3 集中“这个点”，我们来展开

第2章 网络公关—全力引发自传播

2.1 网络公关三步走，朝一个关键词集中

2.1.1 第一步：确定核心思路

2.1.2 第二步：创造一个好的关键词

一、关键词的四大好处

二、如何创造好的关键词

2.1.3 第三步：80%的力量生产最核心内容，20%的力量外围展开

一、首先，最优质的内容是第一道保险锁

二、其次，辅助的内容为保险锁加固

2.2 这样生产内容最有效——主动制造，引发自传播

2.2.1 生产内容，要近乎苛求地追求高质量

一、标题！标题！一定要有一个兴奋点

二、每种网络传播内容，各有生产与营销要领

2.2.2 制造网络事件，引爆自传播，注意引导

一、引爆前：要制造真正的事件

二、引爆中：借关键媒体或关键人物真正引爆

三、引爆后：注意引导方向，别让舆论跑偏

2.2.3 发布内容，人最关键

一、媒体平台内容发布，用真心与编辑做朋友

二、开放平台内容发布，建一支粉丝队伍

第3章 网络广告—让网民一秒心动

3.1 先了解这几个名词，网络广告你就懂了一半

3.1.1 与效果相关的名词

3.1.2 与费用相关的名词

3.2 首先确定核心广告目的，一切就此展开

3.2.1 扩大曝光：让人看到，为第一要务

3.2.2 刺激购买：你不去买，就亏大了

3.3 投放媒体：根据核心广告目的来选择

3.3.1 选择媒体，首先看三大方面

3.3.2 不同类型网站，广告效果差异大

一、门户网站：流量巨大，曝光最强大

二、视频网站：视听全感受，印象最深刻

三、垂直网站：专业沟通，目标用户最汇聚

四、SNS媒体：激活社交关系，互动最容易

五、搜索引擎：找到最准的人，精确定向最见效

六、电商网站：一切以下单为目的，刺激购买最关键

七、网络客户端：人以群分，找准地盘最必要

八、移动互联网网站：限制较多，简单直接最明智

九、移动App：要简单更要精准，别影响体验最重要

3.3.3 媒体组合“1+X”，超实用的投放法则

3.4 广告形式：先看是否合适，再看价格高低

3.4.1 网幅广告：最为常见，效果明显

3.4.2 文本链接广告：最简单或许最有效

3.4.3 电子邮件广告：费用低，人群准，效果好

3.4.4 赞助式广告：大气彰显，效果持久

3.4.5 插播式广告：强迫观看效果佳，但易引厌烦

3.4.6 富媒体广告：视听组合拳，效果更佳

3.4.7 精准广告：弹无虚发不浪费

3.5 广告素材：要知道什么是好的

3.5.1 扩大曝光类：先满足吸引，再搞定点击

3.5.2 刺激购买类：要让人瞬间产生购买冲动

3.5.3 创意，检测，再创意，再检测

3.6 评估与优化广告效果的妙方

3.6.1 核心数据评估法

3.6.2 核心数据优化体系

一、媒体以及点位分析优化

二、广告素材分析优化

第4章 网络整合营销—把握最简单的法则

4.1 借势营销，让自己变主角是高水准

4.1.1 什么是借势营销

4.1.2 借势营销的好处与缺陷

一、好处：效果好，花钱少

二、缺陷：易被牵连，效果不持久

4.1.3 如何借势营销

4.2 造势营销，抓住人性的本质

4.2.1 什么是造势营销

4.2.2 造势营销的特点

4.2.3 如何造势营销

一、基于网络平台，线上线下联动

二、“情”，永远是最有生命力的切入点

三、赋予精神力量，将产生神奇魔力

四、制造悬念，揪住那颗心

五、免费，白捡的大家都想要

六、利用逆反心理，反其道而行之

七、趣味，百试不爽的营销出发点

八、以小博大，小热点铸成大影响

第5章 记住三点，你将快速成为优秀的网络营销人

5.1 兴趣：请深深热爱，否则趁早离开
5.2 学习：请不断学习，否则被淘汰
5.2.1 怎么学：阅读、分析、交流
5.2.2 学什么：深度与广度结合
5.3 融入：请活在网络世界里，你将如鱼得水
5.3.1 去追踪
5.3.2 去使用
5.3.3 去发现
• • • • • (收起)

[引爆关注](#) [下载链接1](#)

标签

网络营销

引爆关注

销售/营销

广告

公关

好书

关注引爆

金融经济

评论

借于上图，内容还不错，封面实在是太搓。刚好我现在的行业与网络营销有点关联，从中还是能看到一点东西的～

这本书是给没有什么广告及营销知识的人的，只有最后一点讲学习的方法那块对于我有用呢

还蛮实用的，有不少案例

仔细思考引爆关注的方式，明确每一阶段的目的。

书中的实战技能的确让人受益匪浅，一开始对引爆关注的理论没有特别的触动，直到最近看到“巴西土豪埋宾利陪葬”的案例，才发现这简直就是引爆关注理论的标准版：开始必须要引爆大家的关注，巴西的这个富翁就用埋宾利先引爆关注，把媒体都吸引过来，然后再来个呼吁捐献器官的营销，“没有关注，就没有一切”这对营销人来说，是太重要的一句话了。

业界的干货

最近几年看过很多关于网络营销的书，大多数是只是在理论上，没有一些实战的案例。有案例的也是一些老掉牙的，而这本书从网络公关、网络广告和网络整合营销这三个方面展开，有非常系统的理论和最新的经典案例，特别列举了大量自媒体中的最新案例，从“微”（博）到“大”（门户），从“软”（文）到“硬”（广）非常系统的讲解，表述清晰易懂，讲述了在新媒体时代如何去利用新媒体为自己一步步在实战中真正引爆关注。特别推荐想企业的企划人员和广告从业人员推荐，如果你的工作业务中遇到什么困难，可以看看此书可以为您解决问题。

[引爆关注 下载链接1](#)

书评

刚看到有人评论说“巴西土豪埋宾利陪葬”的新闻是经典的网络营销理论“引爆关注”模板，确实，先以宾利陪葬引发媒体关注报道，事件进行到高潮阶段突然抛出比宾利更

昂贵的时人体器官的概念，并倡导捐赠，先不说这真是公益行为还是某医院的策略手段，最先值得认可的是它是...

作者提的“引爆关注”这个理论确实是一切的基础，“任何网络营销，都要首先引爆关注，而不是直接从目的出发。因为没有关注，就没有一切”。

这么一说，这个道理大家都懂，但实际操作时却没那么简单，大家常常是要曝光，就拼命求编辑上稿，这个思路是错的，因为公关稿上了也没...

“引爆关注”是一本很不错的网络营销书籍，我看了两遍，书本里介绍的各种网络营销的方法都是通过结合实例来讲的，生动有趣，不像其他网络营销的书籍，在介绍一些原理时，都是一味的描述，看了觉得枯燥无味，还记不住讲了些什么，而“引爆关注”就不大不相同，我看了之后推荐个...

这书写得真的没的说，我自己是做产品经理的，看完以后很受启发。书里很多内容我看完以后都可以直接用到自己的产品营销上，不错。

《引爆关注》这种总体来说还是很有用的。

就是纸有点差，没手感，希望出版社能用好点的纸印刷这本书。

我这个3颗星是冲着出版社打的，别喷。

“引爆关注”对于我这种新入门想要了解网络营销的人群来说是一个不错的选择。书中就什么是网络营销，如何做好网络营销，网络营销的方式做出了详尽的阐述，让我对网络营销有了一个系统而全面的了解；除了理论上的阐述，书中还一一列举不少的成功网络营销的案例，这些案例都...

大概看了一下，确实总结的挺好挺全面的，给新手或者入行几年的人看还是非常合适的。做总监的可以给团队小孩一人一本，免得费事做培训ppt了。

做为老人来说，最大的认同点还是在于，最后一个章节，“如何快速成长为一名优秀的网络营销人”，营销行业发展迅速，必须要”热爱工作...

入行一年我已经不止10次听见同事说后悔进入这个行业了，说实话当时还是作为一名新人的我表示压力很大--，

一开始还不明白为什么大家如此心力憔悴，后来经过几个项目的“洗礼”我真的领悟到了...

网络营销作为日益趋于主力的新兴推广方式，真的涉及太多资源，而且要求你必须做好随时...

书一拿到手基本是一口气读完的。因为自己本身就在做网络营销，因此平时很关注营销类书籍，也一直在寻找实用的书籍进行指导学习。而看过这么多营销书，我还是觉得这本书最适合系统学习营销知识。没有晦涩难懂的专业术语讲述，只有实实在在可操作可复制的营销经验。这本《引爆关注...

虽然书中讲到的各种网络营销技能非常非常实用，但我个人更喜欢这本书最后一章，就是“如何快速成长为一名优秀的网络营销人”，作者强调了一个观点，营销行业发展太快了，所以，光是这本书上的内容是不够的，所以作者分享了“兴趣，学习，融入”的这个供大家自己不断提高的方法...

[引爆关注 下载链接1](#)