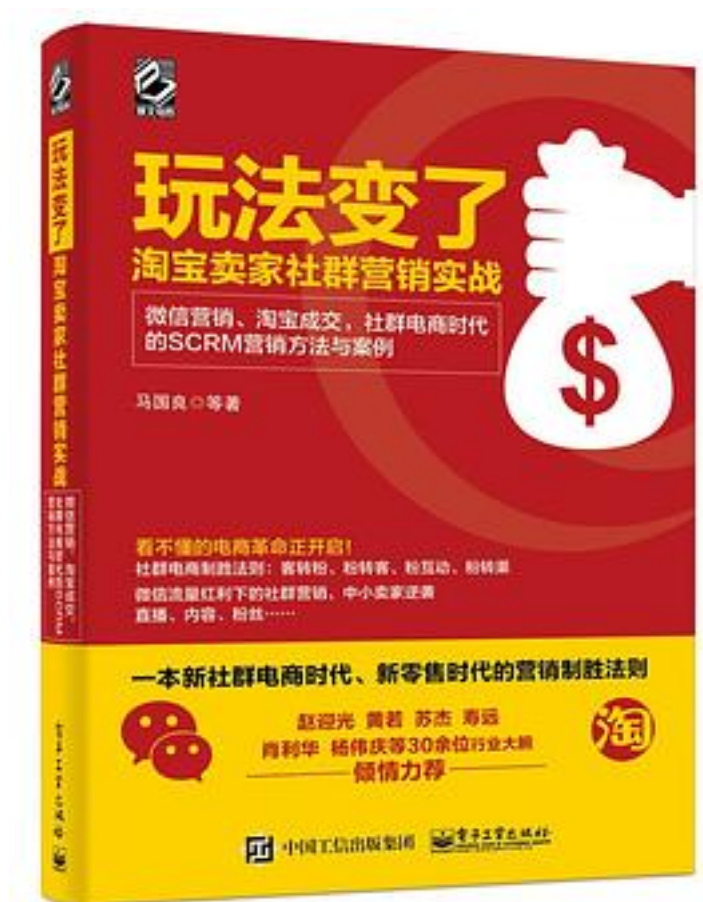


玩法变了——淘宝卖家社群营销实战：微信营销、淘宝成交，社群电商时代的SCRM营销方法与案例



[玩法变了——淘宝卖家社群营销实战：微信营销、淘宝成交，社群电商时代的SCRM营销方法与案例_下载链接1](#)

著者:马国良 等

出版者:

出版时间:2017-11-1

装帧:平装

isbn:9787121328473

这是国内揭示电商微信营销价值及社会化商务价值的专著。本书系统地讲解了电商乃至

新零售客户粉丝运营的模式。基于微信的庞大用户群体，从策略、方法、技巧与实践等多角度详细讲解了微信的营销与运营，更有源自一线实战高手的鲜活案例，让你在通俗易懂的讲解中，掌握好方法与技巧。

《玩法变了——淘宝卖家社群营销实战：微信营销、淘宝成交，社群电商时代的SCRM营销方法与案例》首先从商业模式角度全面分析了基于微信端的移动化客户管理及其背后的商业机会，以及新零售趋势下企业应对策略；其次从运营角度系统归纳了淘系电商开启微信营销的战略规划以及商业智能应用模式；然后从营销角度深刻总结了“客转粉”“粉互动”“粉转客”等多维度微信营销技巧；最后从实践角度围绕店铺打爆款、提高复购率等成功案例进行全方位剖析。本书结构清晰、案例丰富，可读性较强，适合所有电商及零售行业的卖家。

作者介绍:

马国良

阿里系创业者，人人网早期创业团队成员、淘宝前资深产品运营专家。淘宝MBA讲师，淘宝运营学院荣誉顾问，对电商新零售领域有深刻的了解。现任爱聚科技CEO（旗下电商宝、云店宝SaaS软件专注电商及新零售管理）。著有畅销书《正在爆发的互联网革命》《新营销战》。

目录:	第一部分 认识微信及其商业机会
第1章	新零售借力：新趋势、新契机2
第1节	本质：新零售——从连接客户方式的变革开始
第2节	趋势：移动化客户管理及其商业未来
第3节	机会：品牌与客户的多样化沟通
第2章	营销借力：有人的地方，就有营销 13
第1节	微信——强势营销渠道的崛起
第2节	微信中蕴藏的营销价值
第3节	以人为本，微信营销从蛮荒到规范
第4节	微信驱动CRM升级SCRM
第3章	电商借力：微信平台上的电商应用 25
第1节	淘外系电商平台的借力和发展：微店系列
第2节	淘外系电商平台的借力和发展：拼团系列
第3节	淘外系电商平台的借力和发展：众筹系列
第4节	被忽视的世界——淘系平台微信营销蓄势待发
第4章	总有些因素在阻碍你成功37
第1节	高不成低不就的定价体系
第2节	果食帮：创业者的狂欢以悲剧收场
第3节	成本结构的控制关乎成败
第二部分	淘系电商微信营销基础篇
第5章	店铺移动互联网思维 44
第1节	产品为王、质量为本
第2节	店铺品牌人格化
第3节	迎合粉丝消费者需求的产品设计
第4节	留住客户，绑住粉丝是店铺成功的法宝
第5节	阿芙精油：将眼光放在顾客身上
第6节	人人都眼馋的流量从哪里来
第6章	做好财务经营才能真正实现盈利 67
第1节	传统模式的财务经营以及现状
第2节	日新月异的财务自动化流程
第3节	善用工具帮助店铺管理

第4节 亟需变革的办公系统
第三部分 店铺微信营销进阶篇
第7章 店铺微信营销定位 80
第1节 做好店铺定位与战略规划
第2节 店铺的数据分析及商业智能应用
第3节 团队人才与团队架构
第4节 团队的人员执行与考核
第5节 SCRM及微信营销工具选择
第8章 “客转粉”：如何实现客户到粉丝的转变 102
第1节 “客转粉”微营销攻略及五大工具应用
第2节 “客转粉”之“评价有礼”玩法解析
第9章 “粉互动”：如何做好粉丝互动营销 113
第1节 吸引粉丝参与互动的“诱饵”
第2节 粉丝互动内容的商业目标建立
第3节 与粉丝互动的N种玩法
第4节 事半功倍的“互动营销利器”
第5节 “粉互动”之“上新提醒”玩法解析
第6节 粉丝互动的反馈机制 133
第7节 有优惠力度的商品也是传播内容
第10章 “粉转客”：如何实现粉丝到客户的转变 139
第1节 让粉丝变成消费者
第2节 良好的运营节奏是“粉转客”的基础
第3节 “粉转客”营销攻略及工具应用
第四部分 店铺微信营销技巧篇
第11章 “粉转渠”：如何将线上粉丝转化成分销渠道 152
第1节 维系和激励“忠粉”运营体系
第2节 设计合理共赢的微分销体系
第12章 店铺微信营销案例篇 163
第1节 快速打造爆款的秘诀
第2节 高效测款测销量之技巧
第3节 成功促活粉丝客户的方法
第4节 消灭滞销款，提高动销率
第5节 提高复购率之策略
第6节 店铺粉丝节日营销策划
第7节 智能商业，知道客户需求的秘密
第8节 大促预热的N种玩法
第13章 借助全渠道的力量实现高效经营 195
第1节 全渠道清库存
第2节 全渠道进销存
第14章 电商ERP几大功能及应用场景 201
第1节 “三低三高”：六大要素实现店铺健康
第2节 三大核心优势助企业提高竞争力
第3节 良品铺子的百亿元目标
第15章 新零售的新客户营销解决方案 210
第1节 线下零售行业升级新零售所面临的困境
第2节 支付即客户，客户即财富
第3节 新零售的“第一步”：线下客户，线上营销
· · · · · · ([收起](#))

[玩法变了——淘宝卖家社群营销实战：微信营销、淘宝成交，社群电商时代的SCRM营销方法与案例_下载链接1](#)

标签

B面

波旬

数字营销

客單

评论

营销B面客单价篇：粉丝维护

完全是凑字数的

[玩法变了——淘宝卖家社群营销实战：微信营销、淘宝成交，社群电商时代的SCRM营销方法与案例_下载链接1](#)

书评

[玩法变了——淘宝卖家社群营销实战：微信营销、淘宝成交，社群电商时代的SCRM营销方法与案例_下载链接1](#)