

社群新零售



[社群新零售_下载链接1](#)

著者:袁海涛

出版者:机械工业出版社

出版时间:2019-8

装帧:

isbn:9787111628354

本书对社群新零售进行了全面系统的阐述，内容包括：企业困境的根源是什么；社群商业模式剖析；社群新零售模式如何“治疗”企业内内伤；社群新零售第1层：产品销售

；社群新零售第二层：社群运营；社群新零售第三层：平台化运作；企业如何启动社群新零售；社群新零售的发展趋势。

本书适合企业创始人及高管、创业者、企业社群运营团队、实体店店主等相关人群阅读。

作者介绍:

袁海涛

中国社群领袖俱乐部专家组组长

中国互联网协会“互联网+产业融合”社群专家组组长

中国商业经济学会众筹促进会副会长

北京壹起创科技有限公司创始人

《2016中国社群白皮书》核心编委

《社群众筹》《手把手教你做众筹》图书主编

翁霓燕

中国社群领袖俱乐部专家导师

百e集团社群运营顾问

蚂蚁农场社群运营顾问

王健

天津团市委中青青年创业就业指导中心副主任

中国创业创新发展委员会创业导师

天津市人力资源与社会保障局创业导师

魏章川

卓鸿科技企业孵化器创始人

企业实战培训师/社群商业架构师/创业指导专家

目录: 前言

第一章

企业为什么这么难?

1.1 企业的困境

1.2 困境的根源是什么?

1.2.1 工业化时代的购买路径

1.2.2 移动互联网时代的购买路径

1.2.3 困境的根源

1.3 这些方法有效吗？

第二章

社群商业模式到底是什么？

2.1 社群的概念

2.1.1 社群的定义

2.1.2 社群到底有多重要

2.2 社群商业模式

2.2.1 伟大的定位理论

2.2.2 定位理论的新发展

2.2.3 三段论、六个字

第三章

社群新零售横空出世

3.1 社群新零售模式解析

3.1.1 模式的由来

3.1.2 模式的设计原则

3.1.3 三个层次、三个体

3.2 社群新零售案例

3.2.1 年销售20多亿元的健康产品

3.2.2 尝鲜社群路线的茅台白金酒

第四章

社群新零售第一层：产品销售

4.1 S2B2C的概念

4.1.1 S2B2C的解释

4.1.2 S2B2C的认知层次

4.2 微商模式和S2B2C一样吗？

4.3 S2B2C的三个要点

4.3.1 产品够硬

4.3.2 B端够强

4.3.3 供应链够厚

4.4 S2B2C的案例

4.4.1 山西美特好超市

4.4.2 爱库存

第五章

社群新零售第二层：社群运营

5.1 如何打造有长寿基因的社群

5.1.1 悲催的社群现状

5.1.2 社群构建九剑

5.2 社群运营三板斧

5.2.1 内容运营

5.2.2 活动运营

5.2.3 用户运营

5.2.4 社群运营的工具

5.3 社群状态地图

5.4 社群营销公式

5.4.1 打造IP

5.4.2 种子用户

5.4.3 分层裂变

5.4.4 持续转化

5.5 社群运营案例解析

5.5.1 简书社群

5.5.2 灵魂有香气的女子

5.5.3 吴晓波频道

第六章

社群新零售第三层：平台化运作

- 6.1 平台化的两个方向
 - 6.1.1 企业通过跨界合作实现平台化
 - 6.1.2 群成员自启动项目实现平台化
- 6.2 平台化的四种方法
 - 6.2.1 众智选产品
 - 6.2.2 众筹做项目
 - 6.2.3 众创做内容
 - 6.2.4 众包做社群
- 6.3 平台化运作案例解析
 - 6.3.1 面包公社
 - 6.3.2 一起开工社区

第七章

企业如何启动社群新零售

- 7.1 打造自己的社群新零售系统
 - 7.1.1 社群新零售系统的模块架构
 - 7.1.2 企业启动社群新零售的流程
- 7.2 和现有的新零售平台合作

第八章

社群新零售的发展趋势

- 8.1 越来越多的实体企业拥抱社群新零售
- 8.2 真正的社群新零售平台异军突起
- 8.3 社会化企业不断涌现
- 8.4 自由人的自由联合趋势明显
- 8.5 新技术驱动提高效率、降低成本
- 8.6 社区成为流量的主要入口

附录 关于社群新零售的一些观点

欢迎加入众生活

• • • • • ([收起](#))

[社群新零售_下载链接1](#)

标签

社群

零售

电商

评论

发现这类书有个通病就是只能讲道理，说框架，但在相同的理论基础上不同项目的玩法也都不同，然后就造成了道理都懂但仍不会做，所以积累自己的思维模型很重要。

不错，理论加案例，最触动我的一句话就是S2B2C实际上是C2B2S

[社群新零售_下载链接1](#)

书评

[社群新零售_下载链接1](#)