

網客聖經



[網客聖經 下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:

装帧:

isbn:9789862164044

現在，你的顧客正在部落格上寫你的產品，在YouTube上改編你的廣告，在維基百科上定義你，在Facebook之類的社交網站上聯合起來對付你……。這波網潮來勢洶洶，但在你急著擬定社群經營策略之前，一定要先問自己兩件事：你的顧客可以接受什麼？你要達到什麼目標？

例如零售業適合評論或評等功能的網站，不適合社交型的Facebook，以免遭到對手惡意圍剿；產品種類多、功能又複雜的企業，則適合成立部落格，有助於與顧客對話，解決顧客的問題；想要打開知名度的小公司，想個發燒影片放在YouTube上，可讓行銷成本少兩個零；需要創造口碑的，在Facebook開個帳號，讓你朋友交不完。

書中涵蓋數十個成功經營社群媒體的企業個案，你會看到聯合利華透過專屬社群，找出年輕男士的重要話題，嘉信理財則是因此發掘X世代投資人在想什麼；Mini藉品牌追蹤找出新訴求，針對老客戶而非潛在客戶做行銷，讓口碑和業績飆升；Ernst & Young會計師事務所藉由Facebook徵才，與社會新鮮人進行對話，成功吸引職場新秀加入；數十位惠普主管親上火線，在部落格寫文章、回應讀者問題，以深度對話，取得客戶信任；寶鹹的女性生理用品不靠打廣告，而是成立少女社群網站，專門解決少女的成長問題，成功擄獲顧客心。

因此新增的忠誠顧客數是傳統廣告的四倍；百思買（Best Buy）以自己的社交網路運用一千多位員工的智慧；南非酒廠運用部落客、YouTube、Facebook，以及其他社交技術的力量，讓業績飆升十倍。

社群網站的威力日益強大，但並非每一種社群媒體都適合你，找出你與顧客溝通的缺點和特點，用對社群媒體，才能把顧客串聯起來的勢力轉變成你的行銷助力。

作者介绍:

目录:

[網客聖經 下載链接1](#)

标签

互联网

數位行銷

网客圣经

创业

评论

谈的太浅显了~没说什么分析~就是一大堆现象~无聊之作~

一本网络营销的指导书

网络化生存、网络化工作、网络化经营，为何这些东西喊了好多年了。我都没试试呢，明年就不朝九晚五的上班了，也玩玩网络化自由自在的工作和生存模式。如果弄的顺利，也把自己的经验弄本书，呵呵。

没读完呢还！！！

网潮的基础在于交流 主动交流是开启瓶颈的要诀 广告->覆盖率 公关->曝光，话题声音，媒体更容易吸引注意

[網客聖經 下载链接1](#)

书评

[網客聖經 下载链接1](#)