

《点赞交际学》

图书基本信息

书名：《点赞交际学》

13位ISBN编号：9787807697008

出版时间：2014-8-1

作者：陶红亮

页数：256

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.tushu000.com

《点赞交际学》

内容概要

互联网日益兴盛的时代，“点赞”一词对每个人来说都已耳熟能详，很多社交网络都设置有“赞”的功能。信息会在网络不经意的“赞”的行为中传播出去。“点赞”按钮看似只是一个简单的符号，但是它却承载着巨大的信息，尤其包含着丰富的人类情感元素。“点赞”功能的出现，预示着网络营销进入了崭新阶段，也为很多企业带来了商机。

那么，如何从日益活跃的社交网络中获得利益，这是很多人都关心的问题。《点赞交际学》从多个方面介绍了有关于社交网络营销的相关知识点，并且为读者详细讲解了如何从微信、微博、QQ空间等社交网络中带走海量用户、流量与收入，以及如何利用“点赞”获得红利。

《点赞交际学》

作者简介

陶红亮，汉图传媒董事长。长期从事心理研究工作，知名励志类作家，其作品不仅畅销大陆，且多本图书版权输出到港、台地区。因图书立意新颖、见解独到不迎合主流观点泛泛而谈深受广大读者喜爱。主要著作有：《用我的气场完胜你的霸道：九型人格实用术》、《实干成就梦想》、《成就最好的自己》、《受用一生的财富》、《心灵成长直通车》、《中国式通胀》等。

书籍目录

- 前 言 / 001
- 第一章 社交红利，点赞开启社交网络策略
 - 社交网络以信任作为基础 / 003
 - “点赞”表现出对好友的关注 / 006
 - 通过微信建立圈子营销 / 009
 - 博客让生意红红火火 / 012
 - 微信公众账号就是圈子 / 015
 - 企业运营微信公众账号的目的 / 018
 - 通过QQ挖掘目标客户 / 021
 - 通过个人微信号挖掘目标客户 / 025
 - 企业社交网络让沟通无边界 / 028
- 第二章 社交点赞，信息承载了感情的重量
 - “点赞”中的情感以及自娱情结 / 033
 - 社交网络中信息的相关作用 / 036
 - 信息承载着较多内容 / 039
 - 社交网络中的“点赞”使信息流动 / 042
 - 社交网络中信息的进化 / 045
 - 社交网络中的轻量应用 / 049
 - 企业微信公众账号营销的秘诀 / 052
 - 权力再分配和媒介重组 / 055
 - 回流的差异和优化 / 058
- 第三章 关系链壁垒，可以将资源变成收益
 - 关注好友，点个“赞” / 063
 - 摒弃误区，做好社交网络营销 / 066
 - 每一个账号背后都有力量，应该“点赞” / 069
 - 大号崛起，聚拢更多新用户 / 073
 - 细微分享使庞大收益汇聚 / 076
 - “点赞”行为产生一定的效益 / 079
 - “水军”及其负面作用 / 082
 - 微信服务号的价值 / 086
 - 微信服务号的实战应用 / 089
 - 微信服务号提供服务的方式 / 093
- 第四章 信息流动，放大了收获的红利
 - 点赞、评论以及转发所组成的互动激励 / 099
 - 信息大量流动使竞争对手消失 / 103
 - 通过“点赞”等互动产生放大效应 / 107
 - 社交网络为人们提供便利 / 110
 - 活动运营的相关法则 / 113
 - 时间选择技巧：周末运营效应 / 117
 - 为什么我没效果：企业的社交困境 / 120
 - 垂直服务带来红利 / 124
- 第五章 建立地图，有利于实现社交网络营销
 - 实现社会化客户服务 / 131
 - 要善于发现潜在价值 / 134
 - 社交网络上的成功协作 / 137
 - 通过社交网络建立商业目标 / 140
 - 搜索广告的方式更有效率 / 143

社交网络上谈及的内容 / 146
弱连接的力量不可忽视 / 149
社交网络助力小企业发展 / 152
第六章 在线形象，注重评估和提升点赞数
积极树立品牌形象 / 159
社交媒体是公关利器 / 162
品牌营销依托微信朋友圈 / 165
微信是一种营销利器 / 168
通过社交网络促销产品 / 171
充分利用线上和线下活动 / 174
培训行业的微信营销 / 177
英语培训机构的微信营销 / 180
第七章 建立人脉，点赞中也可创造人脉资源
微信营销之前进行思考 / 187
挖掘论坛、贴吧资源获得业务 / 190
社交网络是人际关系网 / 193
在社交网络中建立忠实社区 / 196
社交网络中的关系链管理 / 199
企业挖掘潜在客户的方法 / 202
微信改变着人际关系网 / 205
通过QQ挖掘微信用户 / 208
微信公众账号粉丝激增的秘诀 / 211
第八章 潜在利益，点赞交际所能创造的价值
微信崛起影响着企业的发展 / 217
打造独特的营销风格 / 220
采用微信营销的技巧 / 223
电商行业的微信营销 / 226
充分挖掘粉丝的价值 / 230
发表容易被分享的内容 / 233
微信运营的相关法则 / 236
企业应当建立客户数据库 / 239
传统传媒应做好微信营销 / 242

《点赞交际学》

精彩短评

1、从书中得到了一些经验，然而整本书似乎是在凑字数，反反复复的内容，写了又写，欠佳。

《点赞交际学》

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.tushu000.com