

# 《怎样成功创建百万粉丝团》

## 图书基本信息

书名：《怎样成功创建百万粉丝团》

13位ISBN编号：9787514339884

出版时间：2016-1-1

作者：韦康博

页数：233

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](http://www.tushu000.com)

# 《怎样成功创建百万粉丝团》

## 内容概要

本书详细介绍企业通过互联网、微博、论坛和线下活动等可以借助的平台，迅速聚集粉丝，聚拢人气。其实质就是让传统企业靠巨额销售费、广告费和渠道费，把用来吸引用户的开支压缩到接近于零。互联网的粉丝效应，让店面、线下仓储成本和中间成本都压缩到最低，粉丝效应就是互联网企业营销产品的成本优势。

相比较其他同类书而言，本书是国内首本将互联网思维与粉丝效应理念相结合的书籍，本书系统论述了两者对企业发展所具有的重要意义，本书还结合当前的最热事件与成功企业背后的“思维模式”，深刻解析了“粉丝效应”引发的经济浪潮。

本书通过剖析传统公司对新型公司的颠覆以及如何利用粉丝效应降低线下成本等多方面，本书全面的掌握了粉丝经济学的真谛。

本书从多个角度系统揭示出了互联网思维以及粉丝经济对人们生活的影响，，让读者在互联网快速发展的今天，学会用“粉丝效应”去创造更多的经济利润。

# 《怎样成功创建百万粉丝团》

## 作者简介

韦康博，中国商报记者，知名财经图书作家，资深财经编辑，财经评论员，主要从事财经、管理、社科类的图书策划和创作。先后出版过《工业4.0时代的盈利模式》、《生财致富经济学书》等书。

## 书籍目录

### 怎样成功创建百万粉丝团

#### 告诉你聚集千万粉丝的秘密（前言）

#### 第一章 明确方向：锁定你的目标粉丝群

1. 粉丝是最信任你的人
2. 情感交流是增粉的关键
3. 营销从产品定位开始
4. 应用试客：轻松搞定百万粉丝

#### 第二章 组建社群：没有圈子的粉丝难成活

1. 从自媒体中挖"意见领袖"
2. 什么是社群营销？
3. 如何玩转社群营销？
4. 社交媒体时代企业如何与粉丝互通？
5. 传统企业如何借助社群转型？
6. 如何经营品牌社群？
7. 如何经营微商社群？

#### 第三章 互动交心：别让营销号变成"僵尸粉"

1. 互动交心是留住粉丝的最佳策略
2. 微博里的精彩故事
3. 微信公众号如何吸引并留住粉丝？
4. 微信素材及其重要性
5. 如何粘住用户？
6. 一个拥有百万粉丝公众号的运营手法
7. 微信粉丝单日暴增六万的秘密

#### 第四章 内容吸粉：让粉丝迅速找到你

1. 站在企业的角度，制造兴趣点
2. 用户最喜欢什么样的内容
3. 软文写得越好，带来的粉丝越多
4. 如何让粉丝主动来找你
5. 根据用户需要提供内容
6. 在题目和发布时间上做文章

#### 第五章 品牌服务：决胜粉丝经济的基础

1. 如何成就卓越的品牌服务
2. 用最短的时间让品牌成为偶像
3. 灵魂人物与粉丝的联系
4. 粉丝经济下的商业模式
5. 魅力十足，让粉丝围着企业转

#### 第六章 口碑传播：让粉丝帮你圈粉

1. 口碑的本质是超越预期
  2. 优质产品才能拥有好的口碑
- "爆品"是企业核心竞争力的体现
4. 扫一扫，摇一摇，传播免费广告
  5. 让用户做口碑传播的主人

#### 第七章 话题升温：冲不上头条也要刷热门

1. 抢首发，上头条
2. 利用热门话题来吸粉
3. 少做广告，多做内容
4. 组织粉丝接力，共同刷热点

# 《怎样成功创建百万粉丝团》

5.重炒焦点话题，唤醒粉丝的记忆

第八章 活动涨粉：用红包福利来增加人气

1.免费思维，人人都想得红包

2.产品活动化，活动产品化

3.活动时间点不同，收获的效果大相径庭

4.随机抽奖不如创意游戏

5.先做忠诚度，再做知名度

6.利用"病毒营销"吸粉

第九章 危机公关：一言不慎会掉粉

1.公众人物讲话技巧

2.利用巧妙的讲话摆脱危机

3.与粉丝对话的三个禁忌

4.公关"不生气"，从容应对质疑

5.及时辟谣，不可敷衍

6.众怒难犯，不要为博眼球而丢节操

第十章 深度挖潜：开发粉丝团的综合价值

1.每一个粉丝都是一笔资产

2.火拼粉丝的背后,隐藏的是利益链

3.粉丝价值与行业的关联性

4.粉丝团能够助力企业取得成功

5.充分吸收粉丝团的微创意

6.用户的每个动作都能产生收益

# 《怎样成功创建百万粉丝团》

## 精彩短评

- 1、自己运营的博客、微博、豆瓣，总是不了了之。所以好奇地看这样一本书。看了有些启发，但是能否执行依然是个谜~
- 2、实在不怎么样
- 3、不太懂

# 《怎样成功创建百万粉丝团》

## 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](http://www.tushu000.com)