

《社群粉丝经济玩转法则（实战强化）》

图书基本信息

书名：《社群粉丝经济玩转法则（实战强化版）》

13位ISBN编号：978711544062X

出版时间：2016-12

作者：郑清元

页数：242

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

《社群粉丝经济玩转法则（实战强化）》

内容概要

在移动互联网连接人人的今天，社交媒体让粉丝经济、社群经济价值大发异彩。市场中，靠大众化产品赢得消费者的局面已经成为历史，而小众化、定制化、个性化的产品则受到粉丝们的青睐。《社群粉丝经济玩转法则（实战强化版）》从社群和粉丝经济入手，通过探讨社群和粉丝的产生、发展及行为模式，向读者展示社群粉丝经济的构建和营销模式。本书提供几十个极具实操性的成功案例，并从案例中深入分析落地方法，教会读者如何构建社群，并引导粉丝消费、支持、宣传产品与服务，为企业产品设计、营销模式、客户关系管理等方面提供可行性方案。

《社群粉丝经济玩转法则（实战强化）》

作者简介

郑清元，中国电子商会微商专业委员会教育与考试中心主任、微友公社创始人、“微商这么玩才赚钱”微营销系列课程主讲人、微商界创业学院院长、移动电商微商体系策划人、个人品牌规划师。被誉为中国极具价值的微营销培训讲师、大学生创业导师，在社群、微商领域有着举足轻重的影响力。著有《社群粉丝经济玩转法则》《从1.0到3.0：移动社群如何重构社交关系与商业模式》。

书籍目录

Part 1 进击的粉丝经济与社群经济

粉丝经济为创业者和企业带来了莫大的财富机遇，再加上社群经济、网红经济，粉丝的价值被逐步放大。这个讲求参与感的时代，没有粉丝寸步难行。不懂得运营粉丝，营销将无法持续。从现在开始培养属于自己的粉丝，他们将支撑你走向成功。

- 1.1 一千个铁杆粉丝就可以养家糊口的时代 2
- 1.2 “路人”“粉丝”“黑” 9
- 1.3 社群粉丝的力量到底有多大 13
- 1.4 粉丝进化的下一个形态是社群 18
- 1.5 网红经济迅猛，粉丝价值凸显 24
- 1.6 参与感连接粉丝与产品 30

Part 2 让你的粉丝感到“骄傲”

随着消费模式的升级，人人都想拥有个性化的消费体验，千篇一律的产品再也引不起大家的兴趣。在千万人当中，为什么你的粉丝会关注你？因为他觉得你有独特的魅力，关注你能够彰显他的品味，能够让他感到骄傲。这样的粉丝，才是你最精准的用户。

- 2.1 会员待遇无差别，为什么还有大批粉丝 36
- 2.2 如何让粉丝拥有拿得出手的“格调” 40
- 2.3 给用户一个升级粉丝的理由 43
- 2.4 给粉丝打上个性标签的六个方法 47
- 2.5 如何让社群信仰化为粉丝的身份认同 52
- 2.6 社群领袖如何塑造社群信仰 56

Part 3 做“人”比做“企业”更能吸引粉丝

不论是微博还是微信，具有个性化的、人格化的账号总会获得粉丝青睐。因为人格化的东西总是透着人的个性，具有可触摸的温度。所以，让你的社交账号充满人性，带上你的个性，粉丝才觉得亲切。

- 3.1 为什么马云的粉丝比“淘宝”多 61
- 3.2 让用户平等地感受产品的五个策略 65
- 3.3 如何找寻产品的粉丝“代言人” 69
- 3.4 真诚沟通，做个真实的“人” 74
- 3.5 社群领袖聚拢粉丝的八个方法 81
- 3.6 丢失精准定位与个性化，社群将“雪崩” 85

Part 4 粉丝培养与社群构建七步走

粉丝培养是一个长期的过程，也是需要精心策划与坚持的。一夜爆发的粉丝，充其量只是围观者，并不是你真正精准的用户。而面对你最精准的粉丝，请给他们一个温暖的家——社群。有了社群，粉丝才有归属感，才会呈现出滚雪球般的复制力量。

- 4.1 细分人群，精准定位粉丝类别 93
- 4.2 抓住痛点，彻底解决粉丝需求 97
- 4.3 持续传播，塑造粉丝习惯 101
- 4.4 举办活动，强化粉丝身份认同 105
- 4.5 线上线下塑造传播闭环，让粉丝以社群为家 110
- 4.6 培养“斗士”，让社群自发成长 115
- 4.7 创造新奇，向社群始终注入“活水” 120

Part 5 把粉丝当用户，保持服务心态

很多企业或个人，在获得巨量粉丝后，总会得意忘形，以高高在上的姿态面对粉丝。但别忘了，正是粉丝的支持才让你拥有了高曝光度和高支持率，失去了粉丝，你就失去了用户基础和营销通道。请善待你的粉丝，尽心服务好他们！

- 5.1 社群领袖是强化版的粉丝 126
- 5.2 如何让粉丝高高兴兴地接受社群营销 131
- 5.3 如何面对和处理粉丝的不同声音 137

《社群粉丝经济玩转法则（实战强化）》

5.4 社群内让粉丝活跃互动的四个策略 142

5.5 在社群内打造粉丝口碑的五个步骤 146

Part 6 离粉丝和社群越远，市场离你越远

移动互联网下的市场，呈现出一个明显的特征：有粉丝的地方才有机遇。不论多么厉害的企业，如果没有任何粉丝的支持，市场就会逐渐远离。拉近与粉丝的距离，接近粉丝，与粉丝打成一片，你的市场机遇自然到来。

6.1 社群粉丝时代，靠近粉丝就是靠近市场 152

6.2 营销思维变革：十个人知道不如一个人喜欢 157

6.3 不可小觑的“用户习惯” 163

6.4 如何向不同等级的粉丝做广告 170

6.5 如何让粉丝自发聚拢为社群 174

Part 7 离粉丝越近，市场之路开拓越宽

粉丝经济已经融入市场的方方面面，当企业的CEO也开始像明星一样大量曝光、大量吸引粉丝的时候，市场机遇会悄然到来。不论是产品生产，还是产品营销，借助粉丝的力量，走个性化之路，企业的未来将一片坦途。

7.1 可乐是如何被“冰峰”击败的 180

7.2 为什么全世界都在做手机 186

7.3 当企业CEO开始成为网红 192

7.4 如何让粉丝受益时接受产品 197

7.5 给粉丝什么，决定粉丝的数量和质量 202

Part 8 留住“死忠粉”比“拉新”更重要

庞大的粉丝群固然重要，但如果没有忠实的粉丝时刻簇拥，庞大的粉丝群体也是一盘散沙。不管怎样，请给你的粉丝一个留下来的理由，让他们成为你的“死忠粉”“铁杆粉”。让他们为你带来无尽的粉丝和用户，产生滚雪球效应。

8.1 给粉丝一个留下来的理由 211

8.2 社群如何让粉丝养成习惯，不想离开 217

8.3 拒绝高冷，以落地真性情“发声” 223

8.4 “粉丝价”往往比促销更有用 228

8.5 新粉丝都是“死忠粉”带来的 233

8.6 对症下药，塑造粉丝经济生态链 239

《社群粉丝经济玩转法则（实战强化）》

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