

《微视，这么玩才赚钱！》

图书基本信息

书名：《微视，这么玩才赚钱！》

13位ISBN编号：9787111478045

作者：汪孟

页数：244

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

《微视，这么玩才赚钱！》

内容概要

这是一本介绍个人如何利用微视创业（赚钱）、企业如何通过微视迅速提升经营业绩（赚更多钱）的书，系统、实用、接地气！

宏观上全面解读了微视的5大属性、17大功能、6大商业模式、7大战略价值和8大商业价值，旨在让个人和企业对微视能有一个立体的认识，为他们利用微视打好基础。微观上先从个人角度详细介绍了基于微视创业的6大方向及具体方法、极适合在微视上创业的7类人群、8大可以在微视上快速赚钱的领域及思路指导、赚钱的6大误区；然后从企业角度详细讲解了餐饮、酒店、旅游、零售等15大传统行业如何利用微视提升销售业绩，各类互联网和移动互联网企业如何通过微视创收，天猫店、淘宝店、微信商城以及自建商城如何通过微视赚钱。

战略上详细分析了微视的战略定位、功能定位和价值规划；战术上全面讲解了微视的账号规划、内容制作、粉丝获取和维护、团队管理，及效果量化评估的方法、技巧和误区，涵盖微视营销和运营的各个方面。

书中包含大量已经成功在微视上掘金的案例，有个人的，也有企业的。本书既有对实操步骤和方法的系统梳理，也有对思路和方法论的分析和总结，具有极强的实战性和启发性！

《微视，这么玩才赚钱！》

作者简介

汪孟
资深新媒体营销专家，上海鹰风网络科技有限公司总裁，专注于互联网和移动互联网平台的品牌营销和电商营销的研究及实践，在移动O2O营销、微博营销、微信营销、微视营销方面积累了丰富的经验，为数十家企业做过相关的系统性服务。国内微信和微视营销领域的先驱者和实践者，从个人和企业的角度对微视的商业价值进行了深入调研和分析，是国内第一批从微视上掘金的创业者之一。

书籍目录

前言

第1章 微视——移动互联网的又一枚银弹	1
1.1 微视——4G时代最重要的社交工具	3
1.2 微视在腾讯帝国的7大战略价值	6
1.2.1 抢夺移动互联网的第二张船票	6
1.2.2 抢夺中国短视频行业的头把交椅	6
1.2.3 抢夺移动社交市场份额	7
1.2.4 打通腾讯整个社交闭环	7
1.2.5 弥补腾讯PC端用户数增长停滞带来的损失	9
1.2.6 布局移动社会化电商，抗衡阿里、新浪	9
1.2.7 牵手微信，比翼双飞	10
1.3 微视的7大商业价值和6大商业模式	10
1.3.1 微视的7大商业价值	10
1.3.2 微视的6大商业模式	19
1.4 微视5大属性——开启社交媒体的移动新时代	23
1.4.1 社交：微视社交的本质，发生关系	23
1.4.2 媒体：视频现场直播更具真实性和震慑力	24
1.4.3 渠道：微视缩短企业与消费者沟通的距离	26
1.4.4 平台：视频语言平台，更生动的社交	26
1.4.5 分享：给力的人人传播和多平台传播	27
1.5 微视的17大功能解析，玩转微视	28
1.5.1 8秒短视频，讲述你我的故事	28
1.5.2 支持多账号登录	28
1.5.3 分段拍摄，操作极简，让创意无限	29
1.5.4 视频流量和图片一样小，观看流畅	31
1.5.5 支持5种互动形式	31
1.5.6 业内首创转发和原创分离	32
1.5.7 支持将视频分享到多个平台	33
1.5.8 支持未登录浏览精选内容	34
1.5.9 新朋友提醒功能	35
1.5.10 匹配手机通讯录好友，可以关注已开通微视的用户	35
1.5.11 邀请社交平台好友	36
1.5.12 二维码名片功能	36
1.5.13 扫一扫功能	37
1.5.14 账号绑定功能	37
1.5.15 播放和上传设置	38
1.5.16 消息提醒功能	38
1.5.17 隐私设置	39
第2章 微视上的6大创业方向和8大快速赚钱途径	40
2.1 微视平台为什么能够成为创业乐园	41
2.1.1 富媒体沟通更精彩	41
2.1.2 人群的聚集，有人便有生意	41
2.1.3 开放式舞台与企鹅共舞	42
2.1.4 核裂变式的传播，曝光就是价值	43
2.1.5 微视平台创业的未来	45
2.2 微视创业门槛低，赚钱多	46
2.2.1 低门槛：玩的就是心跳	46

《微视，这么玩才赚钱！》

2.2.2	高收入：玩的就是赚钱	46
2.2.3	高级别：玩的就是创意	46
2.3	什么样的人适合微视创业	47
2.4	什么样的行业适合通过微视赚钱	48
2.5	微视上的6大创业方向及商机指导	49
2.5.1	圈养微视账号，通过广告和微视代言盈利	49
2.5.2	企业微视营销代运营服务	54
2.5.3	自媒体创业	55
2.5.4	手游植入微视平台创富	58
2.5.5	为微视提供增值服务	60
2.5.6	手机视频特效制作软件	62
2.6	微视上的8大快速赚钱途径及思路指导	64
2.6.1	明星类	65
2.6.2	美女类	69
2.6.3	搞笑类	70
2.6.4	才艺类	72
2.6.5	萌宠方向	75
2.6.6	旅游类	78
2.6.7	美食类	81
2.6.8	游戏类	84
2.7	微视快速赚钱的6大误区	85
第3章	15大传统企业如何通过微视赚钱	89
3.1	食品行业如何通过微视营销赚钱	90
3.2	汽车行业如何通过微视赚钱	96
3.3	百货行业如何通过微视营销赚钱	102
3.4	生活用品行业如何通过微视营销赚钱	105
3.5	婚纱摄影行业如何通过微视营销赚钱	114
3.6	旅游行业如何通过微视营销赚钱	117
3.7	广告传媒行业如何通过微视赚钱	119
3.8	家电行业如何通过微视营销赚钱	120
3.9	奢侈品行业如何通过微视营销赚钱	122
3.10	餐饮行业如何通过微视营销赚钱	123
3.11	酒店行业如何通过微视营销赚钱	124
3.12	医疗行业如何通过微视营销赚钱	125
3.13	培训行业如何通过微视营销赚钱	126
3.14	房产行业如何通过微视营销赚钱	128
3.15	美容行业如何通过微视营销赚钱	129
第4章	互联网/移动互联网企业如何通过微视赚钱	131
4.1	移动互联网企业如何通过微视赚钱	132
4.1.1	产品展示平台	133
4.1.2	知识传播平台	135
4.1.3	互动营销平台	137
4.1.4	品牌传播平台	141
4.1.5	品牌实力展示平台	143
4.1.6	创意营销平台	145
4.1.7	情感营销平台	148
4.1.8	移动电商销售引流	149
4.2	传统互联网企业如何通过微视赚钱	150
4.2.1	团购类网站如何通过微视营销赚钱	151

《微视，这么玩才赚钱！》

4.2.2	旅游类网站如何通过微视营销赚钱	152
4.2.3	视频类网站如何通过微视营销赚钱	153
4.2.4	音乐类网站如何通过微视营销赚钱	155
4.2.5	婚介类网站如何通过微视营销赚钱	157
4.2.6	招聘网站如何通过微视营销赚钱	158
第5章	电商卖家如何利用微视年赚1000万	161
5.1	移动互联网下电商营销模式变革——社会化电商	162
5.2	天猫商城如何通过微视营销赚钱	163
5.3	企业B2C商城如何通过微视营销赚钱	168
5.4	个人淘宝店如何通过微视营销赚钱	172
5.5	企业和个人微信商城如何通过微视营销赚钱	174
第6章	个人如何通过微视年赚100万	177
6.1	学生如何通过微视赚钱	178
6.1.1	@罗休休的独特魅力	178
6.1.2	第一层：产品广告接单	179
6.1.3	第二层：影视广告接单	179
6.1.4	第三层：拍摄电影，获得广告赞助	180
6.1.5	第四层：微代言	181
6.2	舞蹈爱好者如何通过微视赚钱	182
6.2.1	通过广告赚钱	183
6.2.2	活动演出收益	184
6.3	音乐爱好者如何通过微视赚钱	185
6.4	美容、微整形行业人员如何通过微视赚钱	187
6.5	心理医生从业者如何通过微视赚钱	188
6.6	魔术师如何通过微视赚钱	190
6.7	旅游爱好者如何通过微视赚钱	191
第7章	企业微视营销与运营成功的核心要素、方法及误区	193
7.1	两大定位	194
7.1.1	战略定位	194
7.1.2	功能定位	195
7.2	两大规划	195
7.2.1	价值规划	195
7.2.2	矩阵规划	196
7.3	两大设计	200
7.3.1	名字的4种设计模式	200
7.3.2	头像3种设计模式	206
7.4	做好内容和核心	208
7.4.1	简介内容应该如何写	208
7.4.2	制作日常内容的4个步骤	209
7.4.3	营销内容的5种形式	212
7.4.4	微视发送时间规划	216
7.5	粉丝的获取和维护	217
7.5.1	微视增加粉丝14大策略和途径	217
7.5.2	微视粉丝的沟通	220
7.5.3	微视粉丝的3大价值	220
7.6	提高微视运营效果的5大方法	222
7.7	微视运营的5个误区	222
7.8	微视运营3大防忽悠策略	224
7.9	微视营销价值评估的5个方面	227

《微视，这么玩才赚钱！》

7.10	微视运营团队的搭建	227
7.10.1	不同规模的企业的微视销售团队组建	227
7.10.2	微视营销团队成员的种类及责任	228
第8章	腾讯封杀账号的9大原因	229

《微视，这么玩才赚钱！》

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