

# 《玩“赚”社交营销》

## 图书基本信息

# 《玩“赚”社交营销》

## 内容概要

《玩“赚”社交营销》是一本社交商务营销图书，主要讲述了如何通过社交活动进行营销从而赢利的步骤、方法和创意，包括如何选择要参加的活动，如何在活动当中利用名片营销，如何在活动之后跟进业务，如何利用网站宣传自己，如何建立联盟，以及如何利用微信等网络社交媒体联络生意等。

《玩“赚”社交营销》语句短小精悍，话语简练通俗，很容易读下去，《玩“赚”社交营销》中所提供的社交商务方法简便可行，每章配有问题列表和实用模板，很实用。在这个万众创新、大众创业的时代，《玩“赚”社交营销》非常适合想创业或正创业的人们拓展生意和人脉圈子阅读和使用。

# 《玩“赚”社交营销》

## 作者简介

## 书籍目录

第1章社交营销 .. 1
1. 定位核心业务 .. 2
2. 鉴别最佳客户 .. 3
3. 完善你的推介 .. 4
4. 高效练习 . 5
5. 软技能 .. 6
6. 挑选活动 . 8
7. 提前计划 . 9
8. 了解活动参加者 .. 10
9. 提问题 11
10. 倾听，倾听，倾听 .. 13
11. 培养耐心 14
12. 收集名片 15
13. 记录信息 16
14. 名片制作 18
15. 跟进技巧 19
一定要记住 .. 20
问题列表 22
第2章加入组织 32
16. 探索不同的组织 33
17. 挑选优质组织 . 34
18. 商机互换组织 . 35
19. 考虑成本 36
20. 学会聚焦 38
21. 商会 .. 39
22. 会员忠诚度要求 40
23. 组织的价值 .. 41
24. 日程表 . 43
25. 如何让他人帮助你 .. 44
26. 组织的推介 .. 45
27. 加入的原因 .. 47
28. 提供服务 48
29. 说“不” 49
30. 对商机的期望 . 50
一定要记住 .. 51
问题列表 54
第3章战略联盟 57
31. 结盟动因 58
32. 理想盟友 59
33. 寻找盟友 60
34. 进行洽谈 61
35. 联盟的潜在收益 62
36. 经营联盟 64
37. 明确双方利益 . 65
38. 联盟的杠杆价值 66
39. 建立联盟 67
40. 联盟的要求 .. 68

- 41 . 监控联盟 69
- 42 . 联盟的潜在问题 70
- 43 . 划清底线 71
- 44 . 预防联盟崩溃 .73
- 45 . 开发现有联盟 .74
- 一定要记住 .. 75
- 问题列表 77
- 第4章通知公告 80
- 46 . 想增加业务量？快筹办研讨会 81
- 47 . 推出新产品 .. 82
- 48 . 产品测试 83
- 49 . 与报社建立关系 84
- 50 . 新闻报道 85
- 51 . 公布好消息 .. 87
- 52 . 人物故事（人情味报道） .. 88
- 53 . 拓展人脉 89
- 54 . 赞助 .. 90
- 55 . 捐赠 .. 92
- 56 . 寻求帮助 93
- 57 . 大竞赛 .94
- 58 . 广告明信片 .. 95
- 59 . 传单 .. 96
- 60 . 经验教训 98
- 一定要记住 .. 99
- 问题列表 .101
- 第5章演讲 104
- 61 . 定位专业领域 .. 105
- 62 . 观众的利益 106
- 63 . 主题的价值 107
- 64 . 从演讲到增加订单 108
- 65 . 成为专业演讲者 .109
- 66 . 定位目标观众 .. 111
- 67 . 从出版说起 112
- 68 . 信息型演讲 113
- 69 . 提供免费信息 .. 114
- 70 . 需要演讲者的组织 115
- 71 . 演讲嘉宾名单 .. 116
- 72 . 利用你的“小圈子” .. 117
- 73 . 网站推广 .119
- 74 . 商会 120
- 75 . 收获 121
- 一定要记住 122
- 问题列表 .124
- 第6章建立关系 .127
- 76 . 关系的定义 128
- 77 . 别人了解你的好处 129
- 78 . 放下自我 .130
- 79 . 谁是最好的合作伙伴 .. 131
- 80 . 找到正确的人 .. 132

- 81 . 营销渠道还是线下 133
- 82 . 商业相似性 134
- XIV 玩“赚”社交营销
- 83 . 六层关系 .135
- 84 . 信息的一致性 .. 136
- 85 . 关系的维系 137
- 86 . 不仅仅了解..... 139
- 87 . 烦恼 140
- 88 . 永远不要自绝后路 141
- 89 . 多多参与 .142
- 90 . 如何维系关系 .. 143
- 一定要记住 144
- 问题列表 .146
- 第7章业务便签 .148
- 91 . 跟进业务 .149
- 92 . 信息规划 .150
- 93 . 顾问式销售 151
- 94 . 得失分析 .152
- 95 . “业务便签” .153
- 96 . 客户档案 .154
- 97 . 联系方式 .155
- 98 . 企业痛点 .156
- 99 . 价值理念 .157
- 100 . 收益历史/计划 .. 158
- 101 . 客户规划 .. 159
- 102 . 客户会议议程 160
- 103 . 业务回顾 .. 161
- 104 . 当前业务 .. 162
- 105 . 未来规划 .. 163
- 一定要记住 163
- 问题列表 .166
- 第8章名片营销 .169
- 106 . 携带一张名片 170
- 107 . 座右铭和信条 171
- 108 . 将公告制成名片 .. 172
- 109 . 将名片用作活动入场券 .. 173
- 110 . 将名片用作邀请函 .174
- 111 . 赠品 .176
- 112 . 礼券 .177
- 113 . 网站信息 .. 178
- 114 . 预约 .179
- 115 . 食谱 .180
- 116 . 小贴士 181
- 117 . 名言引用 .. 183
- 118 . 优惠券 184
- 119 . 记录特殊信息 185
- 120 . 设计要引人注目 .. 186
- 一定要记住 187
- 问题列表 .189

- 第9章网络互动 . 191
  - 121 . 网络 . 192
  - 122 . 销售技巧忌高调 .. 193
  - 123 . 网络联盟 .. 194
  - 124 . 提供免费服务 195
  - 125 . 广发简讯 .. 196
  - 126 . 下载白皮书 . 197
  - 127 . 活动注册 .. 198
  - 128 . 提示和常见问题解答 199
  - 129 . 活动邮箱注册表 .. 201
  - 130 . 电子书 202
  - 131 . 博客文章 .. 203
  - 132 . 吸引客户 .. 204
  - 133 . 跟进网络文章 205
  - 134 . 在线订购 .. 206
  - 135 . 刺激犹豫不决的顾客访问你的网站 207
  - 一定要记住 208
  - 问题列表 . 210
- 第10章社交场合，如何使用印刷材料 .. 213
  - 136 . 核心业务的重要性 . 214
  - 137 . 电子邮件地址的重要性 .. 215
  - 138 . 新闻报道 .. 216
  - 139 . 简讯 . 217
  - 140 . 评论/驳论 . 219
  - 141 . 报告样本 .. 220
  - 142 . 白皮书 221
  - 143 . 广告宣传物品 222
  - 144 . 提高生产力的秘诀 . 224
  - 145 . 活动通告 .. 225
  - 146 . 实用模板 .. 226
  - 147 . 公司宣传册的重要性 227
  - 148 . “业务便签” 228
  - 149 . 分送样本 .. 229
  - 150 . 写书的重要性 230
  - 一定要记住 231
  - 问题列表 . 233
  - 白皮书格式 235
  - 销售漏斗 . 236
- 第11章社交媒体 .. 238
  - 151 . 社交媒体的力量 .. 239
  - 152 . 个人页面 .. 240
  - 153 . 商务页面 .. 241
  - 154 . 在页面上发帖 243
  - 155 . 转发信息 .. 244
  - 156 . 专家发布的帖子 .. 245
  - 157 . 激发兴趣 .. 247
  - 158 . 谁在评论你 . 248
  - 159 . 面向社交媒体 249
  - 160 . 通过广告获“赞” . 250

- 161 . 提供价值 .. 251
- 162 . 建立品牌 .. 253
- 163 . 提前规划帖子 254
- 164 . 吸引流量 .. 255
- 165 . 转化为销售 . 257
- 一定要记住 258
- 问题列表 . 260
- 第 12 章微信介绍 .. 262
- 166 . 建立基本联系 264
- 167 . 查看附近的人 265
- 168 . 摇一摇 267
- 169 . 漂流瓶 268
- 170 . 朋友圈 269
- 171 . 转发聊天记录 270
- 172 . 建立品牌和文化 .. 272
- 173 . 照片分享/文件传输 273
- 174 . 博客 . 275
- 175 . 语音/视频通话 .. 276
- 176 . 网上商店 .. 278
- 一定要记住 279
- 问题列表 . 280
- 清单 281



# 《玩“赚”社交营销》

## 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)