

<<玩转微信营销实战手册>>

图书基本信息

书名：<<玩转微信营销实战手册>>

13位ISBN编号：9787113168674

10位ISBN编号：7113168671

出版时间：2013-9-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：熊涛,张兵

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：<http://www.tushu007.com>

<<玩转微信营销实战手册>>

内容概要

《玩转微信营销实战手册》定位于中小微型企业主、产品营销人员，以及对以微信为代表的新媒体营销有兴趣的读者。

从实战出发，涉及最基础的微信操作到活动营销、品牌建设和人气凝聚等诸多环节，给企业、品牌提供一些最有价值的微信营销方法。

<<玩转微信营销实战手册>>

书籍目录

第1章不容小觑的微信营销

- 1 企业营销的“撒手锏”
- 2 什么样的企业适合微信营销
- 3 微信营销面临的问题
- 4 微信营销中的矛盾根源
- 5 微信营销的战略设计
- 6 微信营销发展模式

第2章微信的基本使用技巧

- 1 营销，从注册微信开始
- 2 设计最具吸引力的微信介绍
- 3 微信公众账号的登录
- 4 实时消息与用户管理
- 5 群发消息与素材管理
- 6 设置和高级功能
- 7 利用好“查找附近的人”
- 8 让定位后的陌生微信用户愿意加你为好友
- 9 摇出来的新客户
- 10 不太适合做营销的工具

第3章微信凝聚人气

- 1 微信营销的模式与观测参数
 - 2 内容为王——确定客户的需求维度
 - 3 确定需求——从了解客户基本情况开始
 - 4 推送信息策划细节之问题与信息设计
 - 5 推送信息策划细节之发送设计
 - 6 排兵布阵：搭建团队分工须明确
- #### 第4章关注度=影响力——开发实战攻略

- 1 吸引关注
- 2 什么样的活动吸引客户
- 3 将微信平台 and 团购活动结合在一起
- 4 吸引兴趣群体、同好会
- 5 精确你的关注群体
- 6 有重点地寻找客户
- 7 从免费服务到收费服务的引导

第5章微信核心在于互动——客服实战攻略

- 1 设置智能自动回复
- 2 机械回复VS，人工回复
- 3 微信客服人员的基本培训内容
- 4 微信客服的工作流程
- 5 微信客服的日常工作制度
- 6 揣摩对方的心理需求
- 7 其他情况下促成销售的技巧
- 8 通过传递企业文化提升客户信赖度

第6章微信营销实战案例

- 1 质重于量——精准定位粉丝
- 2 内容胜于营销，让粉丝依赖我们

<<玩转微信营销实战手册>>

3持续活动VS, 爆发性活动——利用特殊营销快速抢占阵地

4设计最契合客户需求的微信内容

5私密话题——互动为王

6优势互补——将网络店铺与微信营销结合起来

<<玩转微信营销实战手册>>

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:<http://www.tushu007.com>