

<<信任代理>>

图书基本信息

书名：<<信任代理>>

13位ISBN编号：9787547016466

10位ISBN编号：7547016464

出版时间：2011-8

出版时间：万卷出版公司

作者：[美]克里斯·布罗根

页数：243

译者：缪梅

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>

<<信任代理>>

内容概要

《信任代理》是一本讲述如何成就网络影响力的书。

在书中，两名社交媒体的老兵将告诉你如何开发网络潜力，利用网络来建立影响、提升知名度、赢得信任。

互联网已经毫无疑问地改变了我们做生意的手法，对于市场营销来说尤其如此。

今天，最值钱的货币不是美元，而是信任本身。

如果你的公司不知道如何驾驭这个新市场，那么社交网络和人际关系对于消费者的影响力会远远超出你的市场营销信息所能达到的程度。

现在就来学习如何为自己的公司利用互联网和社交网络的力量吧。

本书将为你提供所需的全部工具和策略，帮助你正确应对一切。

<<信任代理>>

作者简介

克里斯·布洛根 (Chris Brogan)，出生于美国。

国际新传媒系列会议Podcamp的创始人之一，关注通过社交媒体来拓展商业和人际关系。
《福布斯》2010年度25位网络名人之一，排名15；位列美国前100位名博。

朱利恩·史密斯 (Julien Smith)，出生于美国。

资深潮流分析家，已经有十多年的网络社区经营经验。

他帮助了很多企业应对业内危机并从中获利。

他也代表公司和非营利机构在加拿大和美国的新闻节目中亮相。

<<信任代理>>

书籍目录

引言 谁是信任代理

原则一 我的游戏我做主

原则二 成为“自己人”

原则三 把自己当成放大器

原则四 成为网络联系的中心

原则五 做精通交际礼仪的大师

原则六 组建自己的网络军队

结语 成就网络影响力

<<信任代理>>

章节摘录

克里斯多夫·佩恩以他独有的方式，为高校助学贷款网带来了数百万美元的销售业绩。他通过不懈努力得以操控局面，维系了他与客户之间的关系，取得了非凡成绩。现在，就“我的游戏我做主”而言，佩恩有无可能用广告费来买到类似的新闻曝光呢？《华尔街日报》？

CNN？

《美国新闻与世界报道》？

还是《商业周刊》？

答案是：不可能，他不可能用钱买到这些报道。

佩恩以他全新的方式得到了这些关注：他用黑客玩法战胜了系统，找到办法来避开与同领域的其他公司正面交锋。

结果是媒体追着来报导他，讲述他的成功故事。

顺便提一下，跟踪媒体新闻覆盖率也是一个了解自己游戏进展情况的好方法，它与上文介绍过的那些回馈信息一样有效。

博客游戏。

如果你确切地知道什么时候你的博客会一飞冲天，得到众多转载，将会怎么样呢？

如果你知道人们如何接受不同类型的信息，于是你可以通过发布过的各类博文来预测下一步的行动，又会怎么样呢？

随着你开始将事情看做游戏，并以玩游戏的思维考虑下一步行动方案的时候，也请留意你的博客游戏。

如果你开设博客的商业目的是为了卖出更多的公司产品，什么类型的博文在这方面最有效呢？发布在博客页面的广告有助于你推销产品吗？

还是只起到分散浏览者注意力的作用呢？

你的博客读者只阅读主要内容，对其他一切都视而不见吗？

你对自己的读者了解多少呢？

他们在你的网页做些什么事呢？

从网页设计方式、信息发布方式到你如何描述事物，你很快会意识到上述三项都是改变博客游戏的杠杆。

你在其间作出的选择必须和你的目标直接关联，所以不要单纯从游戏的角度来思考游戏。

如果你的目标是成为本行业的思想领导者，那么游戏的要素是什么呢？

按照网站建设规则，你的网页上应该展示你的正式照片：打着领带，衣着光鲜，或者就挑一张你去照相馆请人拍摄的那种正经八百的照片吧。

当然，也许你学会了如何在游戏中“作弊”，在网站里展示未经修饰的真实的自我，却俨然具备了领导者之风采。

正如企业家、风险投资家盖伊·川崎（Guy Kawasaki）在他的博客“如何改变世界”中所做的那样。

网页毫无疑问地展现了真实的盖伊，但你也会从中深刻领略到为什么盖伊是行业内的领军人物。

如果你的目标是大力推进产品的销售量，你或许在网页上挂满了广告及产品链接，希望人们会点击链接并购买你的产品。

你也有可能像捷舞软件（Jive Software）的首席营销官萨姆·劳伦斯（Sam Lawrence）一样，劳伦斯并没有在他的博客“总是大受欢迎”中直接提起捷舞软件公司的产品。

劳伦斯采取了“作弊”的玩法，他在博文中大谈企业合作空间，人们（像我们这样的读者）读过之后，会带着“劳伦斯确实了解他这一行”的印象离开，并认为他们或许应该去看看他公司的产品。

克里斯能够准确预测他发布的大多数博文可能带来什么效果。

比如说，如果他的博文内容是一些有用且可操作的建议，一些大家可以参照来采取行动的建议，

<<信任代理>>

那么这篇博文往往会被Delicious.com用书签标记。

随后它会上升到该网站的热门排行榜（跟踪被书签标记次数最多的文章），这样一来，这篇博文就会被转发到Popurls.com，在那里它会进一步被转发，就好像滚下山的雪球一样。

随后它会在其他几个博客上出现，这些博客也是Delicious.com网站热门排行榜上的常客。

每次都是如此。

如果克里斯的博文内容是邀请大家试用某种新服务，他收到的评论就寥寥无几，但是该链接的点击数目还是相当可观的。

了解这些情况有助于他找出帮助他人的最佳方式，或者最佳的信息传递方式，这都要归功于他对网络运作原理的深刻领悟。

用黑客玩法玩转人生。

用黑客玩法来玩转你的人生，从而提升生产力和效率。

围绕这一观点而产生的种种运动已经如雨后春笋般涌现了出来。

你该如何采用新方法来获得更为美好的人生呢？

相关的例子很多，例如个人生产力专家戴维·艾伦（David Allen）的《搞定I：无压工作的艺术》

（Getting Things Done）介绍了获取信息及处理信息的种种方式。

效率专家莫林·曼恩（Merlin Mann）在他的《收件箱零邮件》（Inbox Zero）中告诉你如何避免自己的电子邮箱被垃圾邮件塞到爆满。

如果在Google搜索“博客”、“黑客”，你还会找到不少好东西。

这里要表达的观点很简单：生活是你自己创造出来的。

当中有规则，也有打破规则的黑客玩法。

从人生中创造出你自己想玩的游戏吧！

用黑客玩法玩转工作。

这个就稍稍有些难度了，尤其当你是拿工资给人干活的雇员时，但是也并非没法子可想。

克里斯曾经在电信公司及企业软件公司任职，尽管这些地方可能有着其他更为严苛的企业文化，但“这样做是因为我们向来是这样做的”这一前提贯穿了他早期的大多数工作。

但是这个可不符合克里斯的做事风格，他开始寻找突破，试图在系统内成为自己游戏的主人。

有一次，他使一份正渐渐被冷落的部门简报恢复了生机，这样做带给他写作及创意的空间，而不再仅仅局限于日常标准工作。

用黑客玩法玩转工作要求你以公司的最大利益为前提，你的行动更看重结果而不是过程，向公司展示你的成绩而不仅仅是你的能力。

如果你是雇员而不是老板，那么想趾高气扬地宣称你将改善公司架构，并开始着手自行其是，这样做往往是困难且不切实际的。

然而，可以帮你做到这一切的办法也是确实存在的。

⋮

<<信任代理>>

媒体关注与评论

所有营销活动的基础都是信任，无论是在网络上还是在现实中。
本书阐述了如何赢得，他人的信任并将信任转化成一股力量。
布洛根和史密斯是两位勤奋的作者，他们深谙，如何利用网络工具来拓展生意。
——盖伊·川崎 硅谷创意大师

<<信任代理>>

编辑推荐

网络正在搅动一个混乱的传播大世代，已知的营销金科玉律难以再显神通。

如同生物界的进化，有的物种灰飞烟灭，有的却借机称霸！

区别就在于你是否掌握了达尔文密码！

克里斯·布洛根和朱利恩·史密斯编著的《信任代理》正是给出了社会化媒体营销的圣杯。

随机应变、适者生存，让本书带领品牌完美进化！

<<信任代理>>

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>