第一图书网, tushu007.com

<<引爆移动>>

图书基本信息

前言

无论消费者身在何处，实时与之沟通　东京的六本木娱乐区有数百家酒吧，它们与地铁站近在咫尺，步行即可到达。
但是只有为数不多的几家酒吧临街，绝大多数酒吧都藏身于后街楼宇之中。
为了在众多的酒吧中独树一帜，不同的酒吧会迎合不同顾客的喜好。
假如你想一边听经典的雷鬼乐一边喝红带啤酒，那么在六本木一定能够如愿以偿。
但是在这样一座陌生的城市，当你感到口渴却又毫无头绪的时候，怎样才能找到这些地方呢？
　当然是靠你的手机啦！
　消费者会用手机上的“随时帮”(in the time of need)来搜索他们想要的产品和服务(就像我自己身处某些陌生的城市时所做的一样)，所以当消费者准备购物的时候，你便有机会接触他们。
现在，启动移动应用程序如四方网(foursquare)或谷歌移动所耗费的时间，以及顾客走进门店所消耗的时间都是用分钟甚至秒来计算的。
　为手机配备GPs(全球定位系统)便可以把一部原本普普通通的通话专用手机变成一个针对周边环境的靶向性武器。
有了GPs功能，手机用户便可知晓周边的人、公司及地点，就算在如东京酒吧区这样陌生的地方也无须担心。
一旦有人启用了手机地理位置定位功能。
那么他本人的位置也就被精确锁定了。
这绝对是革命性的变化。
这就是为什么在实时市场参与下移动设备变成了增长最迅猛、最具吸引力的营销领域。
而这也恰恰说明对移动营销的理解是多么重要。
　出差的时候，我注意到越来越多的公司高管、记者及分析师在会议期间开始使用移动设备，尤其是用iPad来做会议记录。
我也注意到当这些重要人物忙来忙去的时候，他们的苹果、黑莓手机也忙个不停。
所以并不是只有那些零售商店和餐厅的经营者需要了解移动营销，对于大的组织机构、B2B公司机构、非营利性组织和教育机构而言，这都是不可或缺的信息。
　他们面临的挑战就是要充分了解这一新的领域，以便能够做出决策，投身到移动营销这个领域。
有很多种方法可以通过手机与人们接触，诸如四方网(foursquare)这样的应用软件、短信息、图像扫描(如二维码)等。
在本书中你可以通过大大小小引人入胜的成功案例来学习所有这些知识。
　本书还讨论了常常被人们忽略的诸多基本规范，而恰恰是这些规范能够让你的网站呈现移动友好型界面。
当人们使用苹果、安卓或其他系统的移动网络浏览器登录页面时，想办法让网页内容迅速弹出，并且对其进行优化，使之适合小屏幕观看，这才是推动你事业的发展之路。
目前，许多网站仍然不具备手机友好型架构，它们就会错失良机，无法将商品销售给那些使用无线设备登录其网站的人。
本书会让你了解有关移动网站的知识。
　也许移动营销增长最迅速的方面就是手机应用程序。
好像现在什么都有对应的应用程序。
举个例子，有一个名为“或坐或蹲”(Sit or squat)的厕所查找软件，用户可以把它安装在苹果手机或其他的类似设备上。
就在我撰写本书的时候，该软件索引已经涵盖了10万多个公共厕所，而且对这些厕所进行了准确定位及洁净度评估。
干净的厕所将获得“坐”的评级，而肮脏厕所的评级则为“蹲”。
所以当你在东京的酒吧小酌几杯之后，在溜达回酒店的路上可以找一个还不错的小厕所方便一下。
我在自己的苹果手机和苹果平板电脑上安装了自己专属的免费应用。

通过这些应用，我可以随时随地写博客、发微博、上传视频，甚至还能连接到我在亚马逊网站的网上书店。
　当我与John Wiley出版公司一起编写“社会媒体新规则系列丛书”的时候，我就说过，一定要有一本有关移动营销的书。
幸运的是，珍妮·霍普金斯和杰米·特纳愿意写《引爆移动——通过移动技术和工具驱动业绩增长》这本书。
其实他们完全可以独立完成一本有关移动营销的优秀著作，但是有了他们的通力合作，这本书一定更加精彩。
阅读此书使我获益良多，相信你也和我一样。
　移动营销让营销人员能够在恰当的时间和地点与顾客进行接触，也就是在顾客搜索你的商品时与他们建立联系。
这是一个具有革命性意义的创业工具，而且简单易学。
打开本书，看看到底该怎么做。
　大卫·米尔曼·斯科特　The New Rules of Marketing & PR　和新书Newsjacking的作者
www.WebInkNow.com　twitter.cnm/dmscontt

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《移动营销:通过移动技术和工具驱动业绩增长》由珍妮·霍普金斯和杰米·特纳著，黎涓、吴睿译，全书分为4部分，分别介绍了移动营销的现状。
如何开展移动营销活动并获取成功，短信、移动网站、移动应用等各种移动营销工具的使用策略，移动营销的投资回报、B2B移动营销及成功的移动营销的法则。

作者简介

作者：（美国）珍妮·霍普金斯（Jeanne Hopkins） （美国）杰米·特纳（Jamie Turner） 译者：黎涓 吴睿 珍妮·霍普金斯（Jeanne Hopkins），HubSpot的营销副总裁，每月能够获得45000个潜在购买者，引领公司移动营销的新举措。
她帮助HubSpot创建移动设备可访问的网站，并为HubSpot的移动网站撰写博客文章，现在有11.3%的读者通过智能手机访问该网站。
杰米·特纳（Jamie Turner），作家、演讲家、《60秒营销人员》（60 Second Marketer）的创办者，《60秒营销人员》是一份网络杂志，为全球的营销人员提供营销工具、技巧和指导。
特纳还是美国CNN和HLN数字媒体类节目的固定访谈嘉宾。

书籍目录

第1篇 移动营销的现状 第1章 如何启动移动营销活动 第2章 财富500强公司的移动营销方法 第3章 顾客如何参与移动营销 第4章 移动营销领域的术语和概念 第5章 移动营销的9种策略 第6章 移动营销的典型错误 第2篇 走向成功 第7章 为成功的移动营销活动奠定基础 第8章 深入了解移动营销领域 第9章 移动营销活动的战略性 第3篇 深入探讨移动营销工具 第10章 如何创建移动网站 第11章 利用短信服务和彩信服务吸引客户 第12章 利用移动展示广告提高销售额 第13章 用移动付费搜索吸引客户 第14章 定位营销 第15章 移动应用 第16章 用二维码与客户建立联系 第17章 平板电脑 第4篇 扩展视野 第18章 用移动电子商务增加销售额 第19章 B2B公司的移动营销 第20章 移动营销投资回报率的测量 第21章 移动营销的17R和步骤清单 第22章 成功移动营销活动的三大特点

章节摘录

版权页： 插图： 付费搜索对于在线出售商品的公司来说是非常好用的工具，可以用它开发潜在客户、增加销售量，或者让现有客户在谷歌、必应或雅虎等网站上搜索新产品和服务项目。
下面我们看几个具体的例子。
如果你的公司是出售照相机、鞋、衣服、书籍等实物的电子商务公司，那么付费搜索就是非常理想的工具。
如果你主要销售保险、汽车、复印机、办公用品等类似产品的话，付费搜索也很适合你。
如果你公司的客户在需要了解航班、公寓大楼、酒店及保健公司的信息和服务时，就会主动上网搜索，那么这个工具同样适用于你。
但是公司使用移动付费搜索销售商品和服务项目时，重点会有些许的不同。
人们使用移动设备是为了更快地搜索便宜或低关心度的商品和服务。
他们希望立刻找到他们需要的信息，不管是订比萨饼、外出就餐还是购买电影票。
人们通常不会用移动设备申请汽车贷款，也不会仔细比较洗衣机的评级和评论。
还有一点需要注意，人们使用移动设备时，不太喜欢进行“长尾”关键字搜索。
长尾关键字搜索就类似于“巴黎最好的、中等价位的、适合中老年人的温泉浴池和酒店”。
在移动设备上，这一条搜索信息会被删减成“巴黎适合中老年人的温泉浴池”，或者甚至变成“巴黎温泉浴池。
”

媒体关注与评论

本书全面、深入地介绍了许可营销的新领域：移动营销。
——塞斯·戈丁 《怪咖时代》(We Are All Weird)和《许可营销》(Permission Marketing)的作者 移动营销是各大公司需要思考的一项巨大挑战。
尽情从本书中吸收所需要的知识，然后全心投入到自己的移动营销事业中去吧！
——克里斯·布洛根 Human Business Works主席及《信任代理》(Trust Agents)的合著者之一 本书是畅游移动网络世界的必读指南。
要想真正了解移动营销并且真正与移动消费者建立联系，一定要读读这本书！
——迈克尔·特尔茨纳 Social Media Exanljner创建者、Launch作者

编辑推荐

《移动营销:通过移动技术和工具驱动业绩增长》清晰明了地介绍移动工具和移动技术的使用方法，包含一步一步的指导和丰富的示例，以及实际操作中的禁忌，从而帮助企业成功开展高效的移动营销活动。
简明、易学，包含了丰富的表单、案例、操作演示，对营销人员来说是一本不可多得的实用指南。

名人推荐

本书全面、深入地介绍了许可营销的新领域：移动营销。
——《怪咖时代》（Ww Are All Weird）和《许可营销》（Permission Morketing）的作者 塞斯·戈丁
移动营销是各大公司需要思考的一项巨大挑战。
尽情从本书中吸收所需要的知识，然后全心投入到自己的移动营销事业中去吧！
——Human Business Works主席及《信任代理》（Trust Agents）的合著者之一 克里斯·布洛根 本书是畅游移动网络世界的必读指南。
要想真正了解移动营销并且真正与移动消费者建立联系，一定要读读这本书！
——Social Media Examiner创建者、Launch作者 迈克尔·特尔茨纳

第一图书网, tushu007.com

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