

<<字里行间的商业秘密>>

图书基本信息

书名：<<字里行间的商业秘密>>

13位ISBN编号：9787302270430

10位ISBN编号：7302270430

出版时间：2012-1

出版时间：清华大学

作者：严刚

页数：156

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>

<<字里行间的商业秘密>>

内容概要

本书针对网络媒体营销环境的深刻变化，将传统有偿新闻、广告文案、销售信函等软性营销方式与网络营销环境中的邮件营销、搜索营销、SNS营销、博客营销等有效整合后，重新定义软文，从而发展出一套系统的软文营销模式，以便满足互联网时代的营销需求，为网店、站长、微型工作室、中小企业甚至个人品牌打造提供更多的低成本营销手段，并为大学生、威客、文字工作者提供更多的收入保障。

<<字里行间的商业秘密>>

作者简介

严刚，网名网络营销少帅，首创软媒体营销系统；历任百度上海分公司市场部首席讲师，上海智博方略资产管理有限公司市场部总监，上海圣殿文化传播有限公司及V-ING软媒体营销创始人。被邀请开通阿里巴巴名人博客、中国化妆品网专家博客、全球品牌网专栏博客、全民业务网等门户网站，在《新前程》、《广告大观》、《华夏酒报》等数十家专业杂志上发表文章。

<<字里行间的商业秘密>>

书籍目录

- 第1章 如何理解软文营销
- 第2章 传统软文与网络软文有什么不同
- 第3章 软文营销的作用与分类
 - 软文营销的作用
 - 软文营销的分类
- 第4章 软文营销的三个层面
 - 第一个层面：软文推广
 - 第二个层面：软文优化
 - 第三个层面：软文传播
- 第5章 软文在搜索引擎中的价值
- 第6章 关键词在软文营销中的运用
 - 什么是关键词
 - 如何理解关键词
 - 关键词在哪里
 - 关键词的种类有哪些
 - 如何设计选择关键词
 - 如何在软文中设计好关键词
 - 需要了解的几个免费关键词工具
- 第7章 本书最重要的一章，标题
 - 标题在软文营销中有哪些作用
 - 标题进化史
 - 如何撰写标题
 - 免费赠送18个可以赚钱的标题公式
- 第8章 故事在软文营销中的价值
 - 故事的力量
 - 故事之营销
 - 浅谈如何做好品牌故事
- 第9章 从世界第一成功学导师安东尼·罗宾开始
- 第10章 网站页面中的文案设计
- 第11章 软文营销中的写作艺术
 - 关于软文隐藏商业信息的探讨
 - 四大步骤玩转软文写作
 - 软文欣赏，仅供参考
- 第12章 还有谁想了解软文写作中的催眠结构
- 第13章 网店营销中的软文策划
- 第14章 软文策划中的扩展阅读
- 第15章 如何做好软文投放
- 第16章 如何衡量一篇好的软文
- 第17章 雇主与写手如何避免摩擦
- 第18章 做一个具有社会责任感的软文写手
- 第19章 软文营销的公共责任即公众营销
- 附录1 可以免费投放软文的95个站点
- 附录2 软文发帖记录表

<<字里行间的商业秘密>>

章节摘录

版权页：插图：以下是我们在实际的操作过程当中所感悟到的一些思路，供大家参考，毛泽东曾经说过：学习的目的全在于应用。

所谓一生二，二生三，三生万物。

□当我把报价方案设计成促销方案以后所发生的事各位是否同意这样一个观点：不断地成交就是在不断地成功，不断地小成交就是不断地走向大的成功，终极一生乃谓之日：辉煌成就！

每一次销售的成交就是一次小小的成功，如果我们引用到人生的话也是如此。

谈情说爱不是你“成交”了我，就是我“成交”了你，这个就是从推销的概念当中引出来的，感情之事不是你成功地推销自己，就是对方成功地销售了自己，最后达成一致即成交。

在整个市场营销的过程当中，我们始终千方百计地想成交客户，有的客户是大客户，尤其是企业与企业之间进行交易时，肯定需要的就是进行“报价”，对不对？

报价意味着什么？

其实是客户在“比价”。

<<字里行间的商业秘密>>

编辑推荐

《字里行间的商业秘密:软文营销》编辑推荐：一位德高望重的老禅师临终时将弟子叫到床边，问道：“可在我的嘴里看到什么？”

” “看到了舌头，师父。

” “没有看到牙齿吗？”

” “师父，您的牙齿已经全掉了。

” “哦，牙齿掉了，但舌头却还在。

你明白什么了吗？”

” “师父，牙齿坚硬才会脱落，舌头却因为柔软而留得长久，对吗？”

” 禅师点头说：“是呀，现在硬广告不好做，还是软文有奔头。

” 如何在“不销而销”中销售产品？

如何在“不建而建”中创立品牌？

如何在“不推而推”中推广网店？

183万网站站长，500万网商，3500万威客，4000万企业正在关注的营销模式，你也可以，因为这很容易……

<<字里行间的商业秘密>>

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>