

# 图解服务的细节016：中小企业自媒体集客术



[图解服务的细节016：中小企业自媒体集客术\\_下载链接1](#)

著者:[日] 片山和也 著，张舒鹏 译

[图解服务的细节016：中小企业自媒体集客术\\_下载链接1](#)

标签

评论

不错。虽然提出的网络营销方式稍显过时，但集客的理念，中小企业营销的痛点分析得非常透彻。很有实用性。

-----  
??……这薄男装潮款衣的人都不好玩

-----  
非常好的一本书，感觉能学到很多东西，有些方法可以参考使用。

-----  
这个不是讲网络销售的，确切来说是顾客回访之类的，想学网络还是别买了，做高端客户的可以买来一看

-----  
朋友推荐的书籍，很好，京东送货很快，值得信赖！

-----  
货还行吧，不过客服服务还不错！

-----  
买给公司，让员工学习的书籍，真心不错哦！

-----  
自媒体集客术

-----  
很不错的一本书，太好看了，不错，推荐下

-----  
不错的，物流给力。

-----  
系类丛书，推荐可以选择观看一下

-----

非常好的一本书，物流非常好

暂时用不上，看了看，目前小店是餐饮业，实用性上，有些不合适

没有看，还可以吧！等看了再评价！

值得购买一读的书籍 推荐

给爸爸买的，不知道怎么样。

买了整个系列的，正在看，希望有帮助，按经营一个公司的理念，经营一个店铺!

好!好!好!尽在不言中。

不错的图书，朋友很喜欢

好书，买得舒坦，好，非常好！！！！！！

非常好，正版，学习中。

很不错的书.....

值得一看，剖析很到位。

发货很快，印刷也不错，内容还没有细看。

自媒体这仨字加上纯粹是标题党。。。。不好。。。

挺不错的很好用

日本人真实把服务的细节和流程做到了极致

好好好好好好好好好好好好

好好好好好好

很喜欢的一本书，内容很精彩

好书 用满减卷买的

很好很好很好很好很好很好

这本书主要写的是日本中小企业的情况，不过有些还是可以借鉴的！

-----  
很好，在看

-----  
好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

-----  
开超市必备

-----  
细致全面

-----  
还不错吧

-----  
书不错！

-----  
好书。

-----  
翻了翻，不知所云，没看。还能退不？

-----  
好，

-----  
？

-----  
初看书名《图解服务细节016：中小企业自媒体集客术》，感觉好深奥，看字面意思一点也不理解，翻看之后，才知道自媒体集客原来是工具，自媒体是随着互联网等新技术

产生的一种交互性媒体报道方式,它是在不断的讨论中形成的,这种新形式报道的供给者突破了原来独立一个作者或几个作者供稿的形式,综合了众多来自不同层次、不同经历的共同思想成果。作者在书中以自己指导过的企业为例,介绍了与只依靠推销员来拓展新业务相比,通过将7大自媒体集客工具加以组合利用,甚至有时可以把成果提高到100倍以上,自媒体集客工具尤其适合于缺乏人手的中小企业。依靠推销员拼死集揽客户的时代已经结束了。作者强调,在今天所有的商业活动中,“拓展新业务”都成了获取成功的关键因素。而要拓展新业务仅仅依靠销售人员是不行的。在当今这个产品过剩、滞销的时代,依靠推销员上门推销已经过时,无法取得理想的成果。不仅会让人产生不良印象,还等于让人抓住了弱点,导致交易谈判的中心只能围着产品价格高低转。作者告诉大家,销售要死守一条原则:绝不兜售自己。所以,建立一个让顾客主动上门洽询的集客机制是最为关键的。书中介绍了拉动型集客机制的7大自媒体工具,不是告诉顾客“我要卖给你什么”,而是告诉顾客“我能满足你的哪些需要”。在潜移默化中让顾客都自己找上门来。如果能够充分应用这些工具,就必定能使业务实现突飞猛进的发展。利用自媒体在现代企业销售中有很多的优势,首先主体意识增强,可以自主选择受众。其次个体特性突出简短、碎片式信息、去中心化特质。这种信息简洁明了,大大节约了现代人的时间成本。再次传播效果上可以瞬间形成强大的舆论波,引起广泛的传播。所以在拓展新业务方面,自媒体集客术发挥着及其大的作用,可以说已经成为现代中小企业的必须应用的,本书分七章分别介绍了7种拉动型销售的自媒体集客工具让顾客自己找上门,而不必一味地兜售自己,内容十分详细具体,对于中小型企业的管理者来说是一本不可多得的好书。

-----  
[图解服务的细节016：中小企业自媒体集客术\\_下载链接1](#)

## 书评

[图解服务的细节016：中小企业自媒体集客术\\_下载链接1](#)