## 微信营销与运营



微信营销与运营\_下载链接1\_

著者:秦阳,秋叶著

微信营销与运营 下载链接1

## 标签

## 评论

我属于老一代企划人,现在是互联网时代了,我们也得与时俱进,认真学习下,新媒体运营的方式方法,书看了一下,简单易懂!很好!给个赞!

活动买了一些好书, 秋叶老师的书逻辑清晰, 值得一看。

亲们,如果你看到了我留下这段评论并附以五星,那么也就意味着大家可以放心选购。统一评论和五星评级是严格基于我对该商品的以下三方面综合考量:一、物流速度快;二、原装非拆封;三、使用体验好。但凡以上三点有一点未符合我统一评论的标准,我都会客观公正的加以详细说明并予以降低星级。身为钻石PLUS买家,我绝不会昧着良心给星,相对的也绝不亏良心扣星。所以诸位请信任我这段文字,就像我一如既往的信任着京东。

现在苹果商店的付费游戏软件很多,东西很好,唯一的缺点就是价格比较高,少则十几块,多则上百块,为大家提供便利,现苹果在线商店所有付费游戏软件全部几块钱限时~,几十块上百的游戏软件只需要几块钱就能得到,无需越狱,全部正规商店下载,大家不需要花太多钱就可以体验到付费游戏和软件,如果有需要+维新:~,备注:需要软件游戏

吾消费京东商城数年,深知各产品琳琅满目。然,唯此宝物与众皆不同,为出淤泥之清莲。使吾为之动容,心驰神往,以至茶饭不思,寝食难安,辗转反侧无法忘怀。于是乎紧衣缩食,凑齐银两,倾吾之所有而能买。东哥之热心、快递员之殷切,无不让人感激涕零,可谓迅雷不及掩耳盗铃儿响叮当仁不让世界充满爱。待打开包裹之时,顿时金光四射,屋内升起七彩祥云,处处皆是祥和之气。吾惊讶之余甚是欣喜若狂,呜呼哀哉!此宝乃是天上物,人间又得几回求!遂沐浴更衣,焚香祷告后与人共赏此宝。人皆赞叹不已,故生此宝物款型及做工,超高性价比之慨,且赞吾独具慧眼与时尚品位。产品介绍果然句句实言,毫无夸大欺瞒之嫌。实乃大家之风范,忠义之商贾。

作者没有实际运营经验

本书封面注明: 勾俊伟编著。看过全书后感觉作者自己写的内容极少,基本以编为主。 但是书中没给出任何的信息来源。

全书页没对作者的从业经历做任何介绍。看过之后判断作者没有实际的运营从业经验。书中实际作者的经验只有两处:1:分析了100条运营招聘信息;2:这套书中的另外一本在网站上的运营技巧。

全书就是作者整理的运营工作流程加上一些公开可见的运营案例的点评分析。由于没有从业经验,作者的案例和点评分析水平都一般。 总体评价2星,价值不大。以下是书中一些内容的摘抄:

1: 经典的新媒体运营分为用户运营、产品运营、内容运营、活动运营四大模块,每个模块在新媒体运营过程中发挥着不同的作用,P14

2:在企业新媒体运营的实际应用中,四大经典模块会进行重新组合,衍生出出五类模块,包括社群运营、网站运营、流量运营、平台运营及店铺运营。P18

3:一部分运营者喜欢拖延,希望在月底或年底"突然发力",实现运营目标。但实际上,运营不是一项速成工作,而是需要日积月累的。P21

评论未完,其余部分参见公众号: 左其盛经管新书点评

经常网购,总有大量的包裹收,感觉写评语花掉了我大量的时间和精力!

所以在一段时间里, 我总是不去评价或者随便写写!

但是,我又总是觉得好像有点对不住那些辛苦工作的卖家客服、仓管、老板。

于是我写下了一小段话,给我觉得能拿到我五星好评的卖家的宝贝评价里面以示感谢和 尊敬! 首先,宝贝是

性价比很高的,我每次都会先试用再评价的,虽然宝贝不一定是最好的,但在同等的价 位里面绝对是表现最棒的。

京东的配送绝对是一流的,送货速度快,配送员服务态度好,每样东西都是送货上门。 希望京东能再接再厉,

做得更大更强,提供更多更好的东西给大家。为京东的商品和服务点赞.

非常赞的一次购物体会,京东上买的图书,给自己即将到来的26载生日快乐?????,加 油自己,未来,我会好好的,做自己想做的事,去更好的远方,遇到更有趣的人,过好 这一生。

书应该是不错的,看了再来追评

每次买完东西最发愁的就是评价晒单,然后我就会选择性忘记。此时此刻正准备再下单 呢,看了下未评价的还有那么多,那就评吧。反正只要是京东自营,我百分百给好评。 东西正品送货速度快,服务态度又好。自己去超市购物开车停车不方便,打车提着不方 便。还是上京东方便,隔日送货上门,购物变的很轻松。所以家常日用大小件全部京东 下单,就不——评价,总之多快好省!值得信赖!

《微信营销与运营》共分七章。第1章重点介绍了微信营销的概念、价值和特征,引导 读者全面认识微信营销;第2章介绍了个人微信号的运营技巧和手法;第3章重点介绍了 微信公众平台的基础操作入门,申请适合自己的公众平台类型并进行基本设置;第4章介绍了微信运营的规划策略,落实公众号的定位、内容问题;第5章介绍微信运营中包括排版、增加粉丝、提升阅读量等运营实战中的经验和手法,并了解微信运营的整个运 营框架体系;第6章介绍了辅助微信运营的常用工具和网站;第7章选取了中国政府网、 华中科技大学、万科周刊等案例,利用分析框架学习各家之所长。

《微信营销与运营》可作为本科院校及高职高专院校市场营销类、企业管理类、 易类、电子商务类专业的微信营销课程的教学用书,也可供从事企业营销和新媒体传播

实践工作的人员参考学习。

对秋叶大叔仰慕已久!!			
买啦!!为公司打理会员	,社群体系提供了不	5错的理论基础!希	望有一天能请大叔开讲
课!			

这是一本很好的书,读完之后让我发现自己的潜力是无穷大的。写到这里我不禁想起一首诗:自古美人如名将,不许人间见白头。真的读过很多书才敢在这里发表评论,我觉得自信很重要。就像刘心武先生,我前几天还在看百家讲坛他在讲红楼,这几天又看他在解析金瓶梅,我小时候还在读者上看见过他写的小散文,他就很自信。

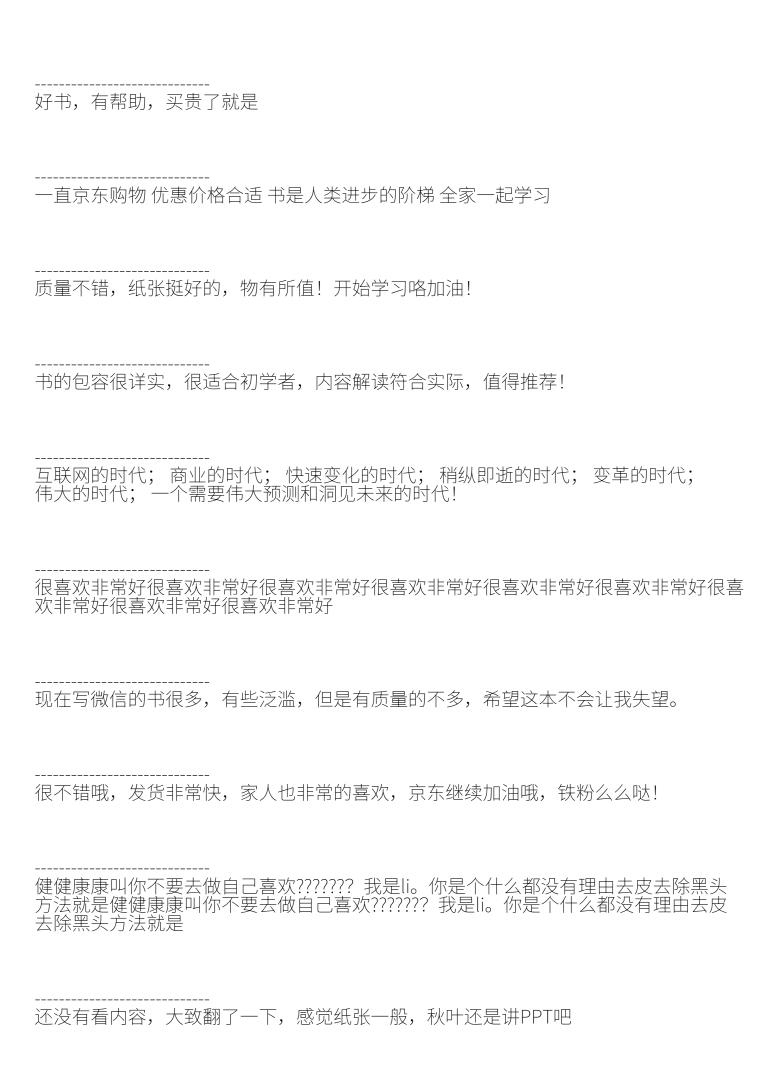
不错超赞,内容翔实,干货满满,这次618买了好多,看中京东物流速度,种类齐全,价格良心美丽,。

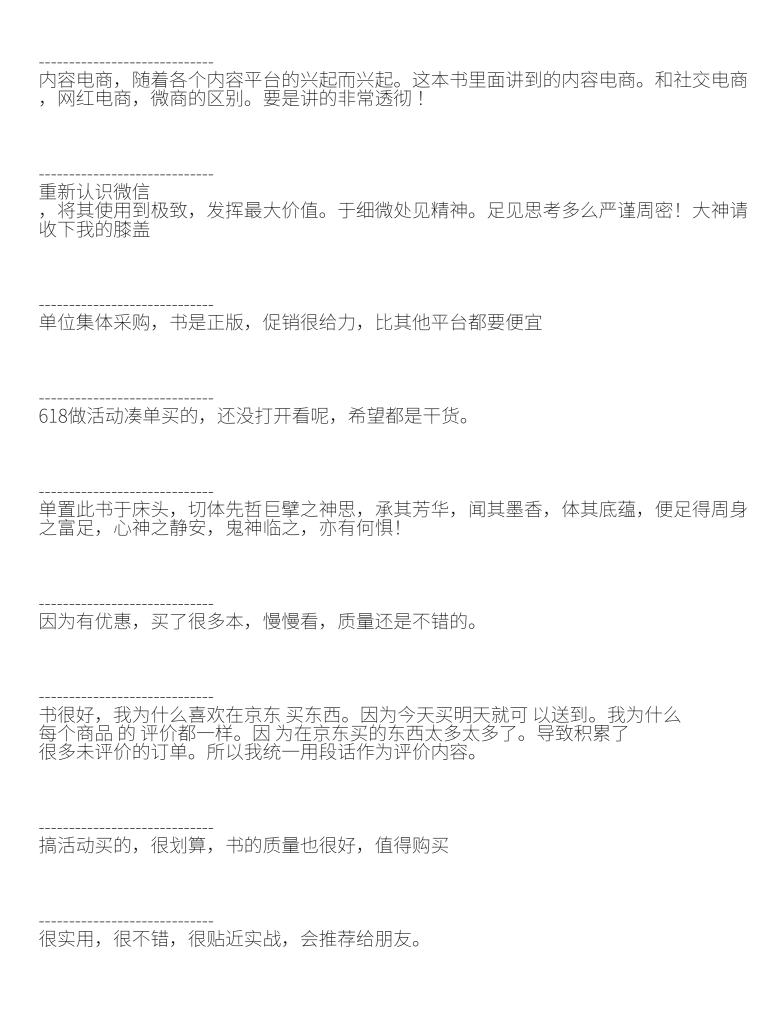
青年是祖国的前途、民族的希望、创新的未来。青年一代有理想、有本领、有担当,科技就有前途,创新就有希望。'人材者,求之则愈出,置之则愈匮。'希望广大院士关心和爱护青年人才,把发现、培养青年人才作为一项重要责任,为青年人才施展才干提供更多机会和更大舞台。各级党委和政府要以识才的慧眼、爱才的诚意、用才的胆识、容才的雅量、聚才的良方,放手使用优秀青年人才,为青年人才成才铺路搭桥,让他们成为有思想、有情怀、有责任、有担当的社会主义建设者和接班人。

那么,具体这个25+3+1的方法如何分配到日常的养卡方案中去呢?下面就给大家解析下!1、25笔小额刷卡,这个不一定非25笔,这里讲的25笔左右即可,我们一直讲,精养卡的话,每个月消费在20笔以上,普养的话在10笔以上,如果是精样的话,小额的,每个月在20笔以上即可,普通人具体怎么消费,我们待会讲。2、3笔中额消费,不超过卡片额度的30%,如你1万的额度,一般刷10%-30%的额度,也就是刷1K-3K的额度即可,这个根据自己的情况灵活应对即可。3、1笔大额消费,从风控的角度而言,每次刷卡,不要超过卡片总额的60%,如1万块,最多刷6千多,刷的太多比较伤卡,这一笔大额的消费,大家可以控制在卡片额度的30%-60%,但不要超过60%,这个自己灵活点操作即可。4、小额度的消费一般放在周一到周五操作,中额和大额的消费,一般放在周六日或旅游操作。具体的消费时间和金额如何安排,我们根据普通上班族人士,提供一下刷卡方案,大家可作为参考。刷卡时间按早上、中午、下午、晚上四个时间段来刷卡。早上:6点到10点;中午:11点到3点;下午:4点到7点;晚上:7点到10点。具体方法如下:

很好很满意很好很满意很好很满意

还不错,没抢到券,一个组合贵了几十块。





图文并茂,实用性很强,推荐初学者。
 重新拿起书本,开始自己的新征程,感觉就是不一样!

京东书真的是越来越不讲究了。

好好研究研究,学习下如何运营,看完再来追评!

内容不错,通俗易懂,分析到位,值得推荐。

买了两次了,挺好,一直在京东买东西, 自从有了京东太方便了,买东西几乎1天就到了,我为什么喜欢在京东买东西,因为今天 买明天就可以送到。我为什么每个商品的评价都一样,因为在京东买的东西太多太多了 ,导致积累了很多未评价的订单,所以我统一用段话作为评价内容。京东购物这么久, 有买到很好的产品,非常喜欢京东,京东加油!

## 手机时代,消费者注意力转移新的沟通随之旺盛

微信微信,哈哈腾讯厉害

好无聊好无聊,好无聊给你好评好评, 20, 六十二十四十二十四十二十四。 凑够20个字。

信赖首选京东,商品基本隔天甚至当天就可以到达客户的家中,为什么我所有的评价都相同,因为在京东买的东西太多太多,商品积累的太多没有评价,最佩服的,还是京东 相同,因为任宗尔美的小百太多太多,简明祝慕的太多及有许价,最尴尬的,是是宗尔物流,有时晚上11点前动动手指,购买的商品,第二天上午就送到单位或者家里,还可以刷卡付款。自营的商品挺有保证,售后,有问题打专属客服热线。客服很赞,一句话的事儿,直接上门取件退,上门更换新商品,平时基本不逛街,在家逛京东商城就能买到合意的超值商品,既省钱,又节省时间,希望京东一直保持高品质!

作者没有实际经验,说的是软文硬广卖货,跟知识付费无关本书封面注明:陈道志、哈默编著。看过全书后感觉作者自己写的内容极少,基本以编 为主。但是书中没给出任何的信息来源,也没提两位作者的任何职业信息与既往成就。 全书讲的是新媒体时代的软文卖货、硬广卖货,看书名我以为是要说知识付费,结果发 现几乎没提知识付费。基本就是流程分解+案例点评。

读后感觉对我有用的信息极少。基本的判断是作者没有实际的相关工作经验。

作者在书中唯二的个人经验就是头条号发布时间、微信公众号与头条号的风格差异。 总体评价2星,价值不大。以下是书中一些内容的摘抄:

1: 内容电商的一种常见表现形式,也是出现比较早的一种表现形式就是\*等购物分享类 网站, P2

2:用罗振宇自己的话说,"罗辑思维"就是卖货的,卖月饼、卖柳桃、卖书、卖演出 票等,其实质都是在以内容做电商。P3

3:内容电商的核心是人为创造沉浸式、冲动式、隔离式、单独评估的消费场景,在这 种场景下诱导消费者进行消费,P59

评论未完,其余部分参见公众号:左其盛经管新书点评

本丛书由PPT达人@秋叶担任主编,@秋叶是知识型IP训练营创始人,畅销书《社群营 销:方法、实践与技巧》的作者,也是众所周知的微博大V,微信公众号百万订阅主。 本丛书其他作者包括畅销书作者《微博控

控微博》的@萧秋水、蓝色光标高级客户经理刘勇等,他们都:

懂实战,全部服务过500强企业新媒体营销; 懂培训,全部有丰富的新媒体内训工作经历

懂理论,全部有在线课程或新媒体图书出版经验。

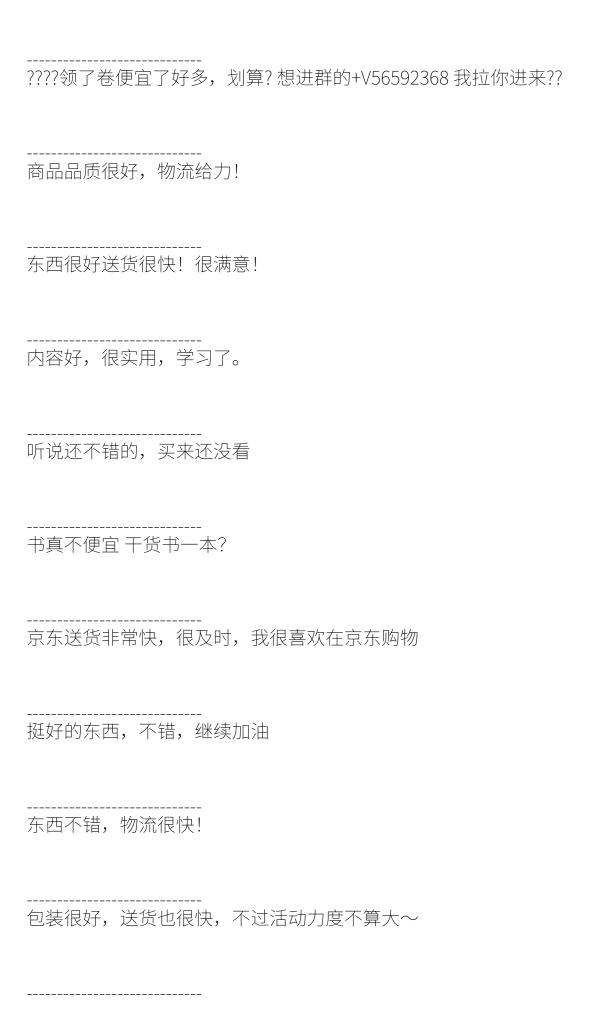
 非常好,	 永远支持京东,	物流速度快,	而且价格实惠	,基本上	家里东西都在	京东买!
	 与运营微信营销 微信营销与运营		营销与运营微信	营销与运	营微信营销与	运营微信营
 新媒体营 运营主要 略等。 当	 销概论这书不愧 工作; 常见新娘 4然还有新媒体與	是泰岳教育出 体的15种类型 與情控负相关扩	出品的啊!书中 型;新媒体平台 旨导、如何运用	详细介绍: 如何吸引 目新媒体助	新媒体特征、 广告投放;新 力传统行业转	发展趋势、 f媒体运营策 专型。
 书很便宜	 -,物美廉价, <i>六</i>	、一八超划算!				
 感觉比较 级或个人	 浅,皮毛的东西 应用。	i太多,小技巧	5的东西太多。	无法达到	专业的需求,	比较适合初
 特别实惠	 ,就是好就是好	子,就是就是好	子。紫薯布丁,	12345678	90.	
 不错哦,	 很好很好,值得	<b>异购买的</b> 。				
 是真的挺 心,送货	 好的,方便快想 也很快。	更,平时生活票	需要,都会上京	东购物,	真的很方便,	省时省力省
 秋叶的书 准	 不错,但是对于	-入行的老手产	而言很虚,没有	实质性的	内容!小白豆	「作为入行标

非常棒的书! 抽时间慢慢看! 提升自己的内心深处! 强大自己!
·
好,很好,非常好,为什么一定要达到字数才能有京豆呢,不容易啊!!
一直在京东上购买日常用品,质量放心,价格还有所保障~

 不错,京	东这个还是很便宜的,虽然不是最优惠的时候 东这个还是很便宜的,虽然不是最优惠的时候
 都是些基d	
 东西不错, 豆豆东西 <sup>2</sup> 便赚豆豆 <sup>3</sup> ,顺便赚 <sup>5</sup>	
 还没看内?	
 可以还行!	 ! ! ! ! 鹅鹅鹅得得各宾馆开房洗澡??
 京东送货f	
 好,很好,	
 全套入手,	
 还不错吧? 吧? 还可! 还不错吧?	
 老婆买了?	

 搞活动的时候买的 很划算 一直喜欢京东
按照读书计划一次性购买回来,慢慢学习!
新媒体时代,多学多看总是好的

看了一下,感觉还可以,努力学习
 封皮颜色绚丽,里面的纸张颜色发黄,好在内容还可以看



努力学习中,啦啦啦啦啦
超级棒!特别是快递帅哥风里来雨里去的,点赞!!!!
微商越来越多,可怎么样才能抢先机?
物流快,书还未看,相信京东的实力。
还不错,学习充电,支持京东自营~
好好学习,天天向上。希望自己有所突破,迎接美好的未来。
看着不错,套书风格统一,没细看。争取内容上课用得上!
文字比较大,讲解的还可以,收藏
微信营销与运营_下载链接1_

书评

微信营销与运营\_下载链接1\_

还行把,还没看,不评价