

Obsah

Napsali o knize <i>Konec marketingu</i>.....	9
O autorovi	10
Poděkování.....	11
Předmluva	12
1 Marketing je mrtvý.....	15
Poznejte své publikum: O koho jde a na kterých kanálech komunikuje?	20
Jaké hodnoty přinášíte potenciálnímu publiku?	21
Jaké máte reference?	21
Kdo má vliv na vaše cílové spotřebitele a jak se s ním můžete spojit?	21
Vytvořte si vlastní vliv	22
Zdroje	27
2 Uvěznění v digitálním oceánu	28
Jak přimět uživatele k aktivním interakcím.....	31
Buďte tam, kde jsou vaši zákazníci	33
Analyzujte, jaký obsah funguje	36
Méně propagace, více interakce.....	38
Zdroje.....	40
3 Jak být drsní jako hrom – jako Randy	41
Buďte sympatičtí, ale drsní	45
Hledejte zmínky o vaší značce	47
Hledejte zmínky o vaší značce vedle značek konkurence	48
Hledejte zmínky o konkurenci v konkrétním kontextu	49
Využijte zmínky o vašem oboru podnikání k vyhledávání potenciálních zákazníků	50
Sledujte recenze vaší značky	50
Reagujte na reklamu konkurence na sociálních sítích	51

	Strategie, které změni pohled na vaši značku na sociálních sítích	52
	Zdroje	56
4	Nezlobte se na Facebook – prostě jen máte špatný marketing	57
	Neobviňujte Facebook – zlepšete marketing	60
	Jak pochopit algoritmus Facebooku	61
	Obsah, který byste neměli zveřejňovat na Facebooku	64
	Jak si zajistit podporu růstu prostřednictvím obsahu na Facebooku	65
	Vytvářejte obsah, který zaboduje	68
	Udělejte si audit svých stránek na Facebooku	69
	Zdroje	70
5	Přejed'te prstem doprava	72
	Začátky Snapchatu	74
	Nespoléhejte se přehnaně na platformy	78
	Život ve světě Tinderu	79
	Marketing je jako seznamka	83
	Zdroje	85
6	Triky na podporu růstu na cestě k úspěchu	86
	Podvádět neznamena vyhrát	88
	Triky na podporu růstu	89
	Skupiny na Facebooku	95
	Skupiny na LinkedIn	97
	Watch Party na Facebooku	97
	Blogování na sociálních sítích	98
	Jak prezentovat obsah s cílem maximalizovat interakce	98
	Vytvářejte sdíleci „pody“ na Instagramu a na Twitteru	99
	Automatizujte reakce s pomocí botů	100
7	Marketingové lekce od gigantů na sociálních sítích DJ Khaleda a Kim Kardashian Westové	102
	Pět klíčových bodů k úspěchu na sociálních sítích	108
	Deset kroků k dokonalému příběhu	110
	Zdroje	114
8	Jak povýšit příznivce na tváře vaší značky	115
	Proč je důležité zapojit zaměstnance do prezentace firmy?	119

Jak získat podporu napříč společnostmi	120
Klíč k úspěšnému spuštění programu na zapojení zaměstnanců do prezentace značky	122
Jak po spuštění platformy udržet plynulý chod	124
Zdroje.....	129

9 Den zúčtování..... 130

Strojové učení	131
Prediktivní analýza	131
Umělá inteligence	131
Budoucnost se odehrává dnes	132
Kupování „falešných“ sledujících a „falešných“ interakcí	136
Taktiky sledování a následného rušení sledování	136
Automatické lajkování a komentáře	137
Zdroje	142

10 Síla osobnosti a přesvědčování..... 143

Seznamte se s modelem „5P k úspěchu“	144
Přidejte multimediální obsah	155
Často aktualizujte a sledujte statistiky	157
Zapojte se do skupin na síti LinkedIn	157
Vyhledejte si relevantní skupiny	157
Představte se ostatním a komunikujte	158
Udávejte myšlenkové trendy ve svém oboru	159
Natáčejte videa	160
Připravte si plán a buďte důslední	162
Nestačí zveřejnit jeden příspěvek za den a dál nic nedělat.....	162
Každý kanál vyžaduje vlastní strategii	162
Co dělat, než zveřejníte další příspěvek	163
Zdroje	165

11 Jak to všechno propojit..... 166

Jak vyžrát na algoritmus na Facebooku	168
Jak vyžrát na Instagram	170
Zapojte zákazníky a zaměstnance do prezentace značky	171
Připravte si strategii pro každou platformu	172
Doporučené nástroje	173
Často kladené otázky	175
Buďte především společenští	183

12	Nové hranice.....	184
	Přizpůsobte se, nebo zemřete	185
	Jak i nadále přitahovat nové příznivce	187
	Mileniálové a funkce v top managementu	189
	Platformy	189
	Zamyšlení na závěr	190
	Marketingové oddělení budoucnosti	192
	Vychovejte si své influencery	193
	Konverzační marketing	194
	Závěr	194
	Zdroje	195