

Zaufanie 2.0. Jak wywierać wpływ, zdobyć lojalność klientów i kreować markę.

Autorzy: [Chris Brogan](#), [Julien Smith](#)

- Bestseller "New York Timesa"
- Bestseller "Wall Street Journal"
- Najlepsza książka biznesowa roku według magazynu "Inc."
- Najlepsza książka w kategorii "Biznes, marketing i reklama" według 800CEORead.com
- Najlepsza książka w kategorii "Small biznes" według "Small Business Trends"

Co jakiś czas w Twoje ręce wpada książka, która nie pozwala Ci wstać z fotela, wręcz każe Ci robić notatki i opowiadać o sobie znajomym - przełomowa książka, która zmienia Twoje życie. Właśnie taką książkę trzymasz w ręku.

Seth Godin, autor książki Plemiona 2.0

Media społecznościowe mogą być nowym zjawiskiem, ale nie są przelotną modą, bowiem zdążyły już na zawsze odmienić sposób komunikacji firm z ich klientami. Niniejsza książka oferuje plan skutecznej obecności w tej sferze.

David B. Thomas, menedżer ds. mediów społecznościowych, SAS

Nie chodzi o to, kogo znasz, lecz o to, kto zna Ciebie

Konsumenci coraz mniej ufają tradycyjnym przekazom reklamowym. Wykazują wrogie nastawienie w stosunku do ludzi, którzy kierują się ukrytymi motywami. Mają świadomość tego, w jaki sposób próbują na nich wpływać nie do końca uczciwi spece od reklamy, marketingu oraz wszelkiej maści handlowcy. Dziś, aby zdobyć zaufanie klientów, musisz wykazać nieco więcej inicjatywy, a przede wszystkim musisz wiedzieć, jakich strategii i narzędzi używać, by pozyskać ich lojalność. Sięgnij po wsparcie agentów zaufania.

Kim są agenci zaufania? To ludzie sprawnie poruszający się w świecie technologii internetowych. Mają wielu wirtualnych znajomych i potrafią zrobić na nich dobre wrażenie. Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi internetowych w krótszym czasie docierają ze swoim przekazem do szerszego grona użytkowników niż jakikolwiek typowy korporacyjny specjalista od PR czy marketingu, generując przy tym znacznie większe zainteresowanie swoich odbiorców przy mniejszych kosztach. Ich wiedza i umiejętności są bezcenne - musisz więc albo stać się takim agentem, albo nauczyć się korzystać z ich oferty.

Dowiedz się, w jaki sposób Ty i Twoja firma możecie wykorzystać sieci kontaktów do budowania reputacji marki, wzmacniania siły jej oddziaływania i osiągnięcia wyższych zysków. Poznaj konkretne strategie i autentyczne historie przypadków, w których obecność w mediach społecznościowych przelożyła się na większe sukcesy firm. Odkryj tajniki pozyskiwania lojalności klientów w rzeczywistości internetowej - pozwól, by Twoja firma odniosła sukces na nowych rynkach i w nowych kanałach marketingowych.

- Biznesowa wartość znajomości.
-
- Zasady wirtualnej etykiety.

-
- Sztuka wywierania wpływu.
-
- Nowy model obsługi klienta.
-
- Podtrzymywanie sieci kontaktów.
-
- Zdobywanie zaufania nieznanym.
-
- Korzystanie z sieci w celu zdobycia autorytetu.
-
- Równowaga życia osobistego i zawodowego.
-

Spis treści:

Podziękowania (7)

Wprowadzenie (9)

1. Zaufanie, kapitał społeczny i media (11)

2. Wyznaczanie własnych zasad gry (33)

3. "Jeden z nas" (63)

4. "Efekt Archimedesza" (93)

5. "Agent zero" (117)

6. "Mistrz człowieczeństwa" (147)

7. "Budowanie armii" (171)

8. Agent zaufania (185)

9. Co dalej? (203)