

2012年值得关注的八大社会化营销趋势 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2012_E5_B9_B4_E5_80_BC_c40_645861.htm 社会化媒体营销需要整合进企业的总体营销计划中，这已经不是什么秘密。各大网站和书籍关于2012年社会化媒体营销的策略和规划层出不穷，揭开迷雾找出其本质才是借力社会化营销的关键。企业和组织如何顺应2012年社会化媒体营销趋势?如何借助社会化媒体工具的强有力姿态实现营销?本文将为你解读2012年的营销战术，顺应趋势回归本质，做好营销规划。 写在前面的话 虽然是说8个趋势，但是从本质上而言，其实是做好内容，让你的网站更加人性化等等。这些趋势都是回归营销本质的警示，社会化媒体背景下，一个最为显著的特点是消费者或者说顾客的地位越来越受到重视，也迫使企业必须回到营销的本质上来认识顾客、识别需求、创造价值、通过有效的渠道交付价值以及与推一把消费者进行深度沟通，改善自身。 2011对于社交媒体和社会化营销是多么重要的一年!一切都飞速发展，不是吗?在第一时间，我看到并经历了营销和社交媒体的整个图景的变化，巩固，关注，发展以及同时经历的其他巨大的进步和变化。正如我曾经所言，社交媒体需要整合进总体的营销计划中。这不是什么魔力药片，也不是什么硬推销，而是一种软销售。这更不会使你一夜暴富。但是社交媒体是一种强有力的营销工具，并且必须在今天的营销战术中运用。因此，这里有8个营销趋势需要植入你的2012年的营销计划。我认为这些营销趋势是今年你社交媒体商务所必须的，伴随着2011年的尾声，这些趋势将在2012年更为强大。你需要做

的是在你的业务中植入这些趋势，以此实现与竞争对手的差异化并获得你所想要的成就。浪潮1使你的商业更加人性化。无论是传统商业还是互联网商业，人们都会对具有人性化特质的东西所吸引。可是，在今天有太多营销活动和品牌建设都缺乏个性!因此关键是让你的业务因为你独特的个性而更人性化。当我们越来越多使用互联网来做生意时，这一要求就越来越重要。因此你如何利用你自身的个性来使你的业务更具人性化呢?发掘你自身先天的特质并将它们发挥出来。找到你自己的声音，把你自身特有的个性植入进你的品牌，以及每一个细节之中。不要像报流水帐一样表现你的个性，要让它足够凸显而不是趋于平庸。你的个性是你业务成功的秘密武器。请保持可信，真实，真诚，仔细。真诚地与每一个成员和每一个人互动。让每一个人和客户感到特别。这是一种消费性的投资，并且他们会真的为你的真诚买单，不管是短期还是长期的。这一方法能够教会你怎样让你站点或者社交平台的路人变成长期的造访者或者粉丝。浪潮2真正认识你的目标顾客 太多的企业并不真正花时间去认识他们目标受众。这就好比是暗中扫射，让你的营销活动没有任何效果。去认识你的顾客并知道他需要什么。发现他们的问题，改善或解决他们的问题。记住，关键的问题不是你，而是你的客户。这里只关心顾客以及他们需要什么。用强有力的推一把声明来清晰地定义你会怎样和能够做这些。这里有一个很好的方式来进行陈述：“我们帮助(你的目标受众)来解决(这些问题)或者(通过这种途径为你提供利益)” 尝试用这个方式来套用你的产品上，看你是不是能把它说清楚。它可以帮助你知道怎样让你的网站和社交平台的造访者来行动：点击链接

，注册，登录，结交朋友，成为粉丝。浪潮3提供有价值的内容我知道，这一点被反反复复地提起，但是还是有很多企业没有做到。假如始终如一的坚持有价值的内容不但可以让更多的顾客关注你，也会在与顾客之间建立起信誉，你在传递一个信息，我在社会化媒体上的坚持不断地提供有价值，靠谱的内容，久而久之你也将被顾客视作是可靠并值得信赖的商业伙伴。浪潮4电子邮件营销伴随着社交网络的兴盛，很多人认为电子邮件营销已经奄奄一息。事实远非如此。电子邮件营销比以往任何时候都要强大。这应该是你的业务中最优先考虑的一环，是你业务的生命之源。在每一个触点建立你的档案。没什么能够创造出更多的流量，业务和长期的收入有赖于你的到访者的列表。这些名字是你真正的资产。电子邮箱则仍然是最为可靠的资源。浪潮5让你的内容更容易被分享记住让你所有的内容，让你所有的营销触点，都可以通过工具或插件来轻易的分享。这能帮助你的内容在网上更宽、更深地传播。比如Facebook，它所倡导的是#无摩擦分享。这意味着一旦你喜欢一个APP(应用)，所有的你关于这个APP的行动将自动分享在你Facebook的页面上。不需要点击任何“喜欢”或者“分享”的按钮。例如，如果你安装了华盛顿邮报APP(华盛顿邮报阅读器，现在有400万用户)，每一篇你阅读过的点击或阅读过的文章自动的分享在你的Facebook页面上。虽然其中有隐私问题，我认为这种方式会脱颖而出。未来将会有更多能够提供给网站和商业的可以分享的APP，因此请你睁大眼睛。随着你的访问者人数能够通过自己的社交媒体来影响别人的时候，他们就成为了通过社交平台无缝地传播你的内容的传教士。浪潮6严肃对待网

站的顾客评论事实是：人们购买他们所知道，喜欢和信任的东西。顾客的良好评论记录可以增加购买者的信息以及影响他们的购买决策。用户评论和消费者创造出来的内容是最好的影响和达成交易的最佳途径。拥有消费者评论的网站使造访者能够购买2倍的产品。这一趋势将在2012年盛行。有两种方法来关注顾客评论：1. 在有点评网站与社交媒体中保持活跃2. 将顾客评论页面嵌入你的网站 点评网站是顾客的意见箱，允许用户可以自由的表达他们对于你的商业的观点。无论你是否关心这些点评网站，对于顾客对你的评论，这些都是值得花时间去认真对待的问题。

浪潮7建立移动版网站 智能手机和平板电脑正在改变我们在生活中处理一切事物的方式。不同于台式或者笔记本电脑，由于这些新型端末非常小巧，所以我们可以任何时间任何地点接受和发送信息。通过移动设备，我们可以即时的分享我们的生活。在任何空闲的时刻，我们可以网上购物，通过微博与街旁等，发送短信，分享照片或者视频。确保你的网站可以在手机上也被找到，并且不断提高去优化它们，移动平台的速度，图像呈现速度，都可以帮助你赢得顾客。确保就像通过电脑登录一样，访问者在平台上看到所有内容和使用所有的功能。

浪潮8移动营销 移动平台越来越多并持续成长。移动营销的未来一片光明。移动营销的案例包括短信营销，手机营销，iPhone/iPad/Android 应用程序，以及移动视频。

总结 更人性化的服务、对目标客户更清晰的认识、提供更有价值的内容显然，社会化媒体迫使我们必须更加关注消费者的需求，对自身的服务以及产品有更为深刻的理解，从而创造出真正具有突破性的产品或服务。同时，我们必须清醒地认识到，

社交媒体并不是一种创造性破坏的力量，它并没有将传统媒介赶出历史舞台，而是通过社会化的方式重新整合了它们。必须关注像电子邮件以及手机短信这些传统的媒介，并将它们融入到整个战略中去，当然，对于具体战略应该注重取舍。最后，应该关注移动化网络的普及对于营销的机遇与挑战。相关资讯：[#0000ff>移动电子商务发展的七大趋势](#) [#0000ff>电子商务人才需求300万](#) [100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 \[www.100test.com\]\(http://www.100test.com\)](#)