
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	Přejeďte 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 neznamená 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 sdílecí „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 vyzrát na algoritmus na Facebooku	168
	Jak vyzrát 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 společenštití	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