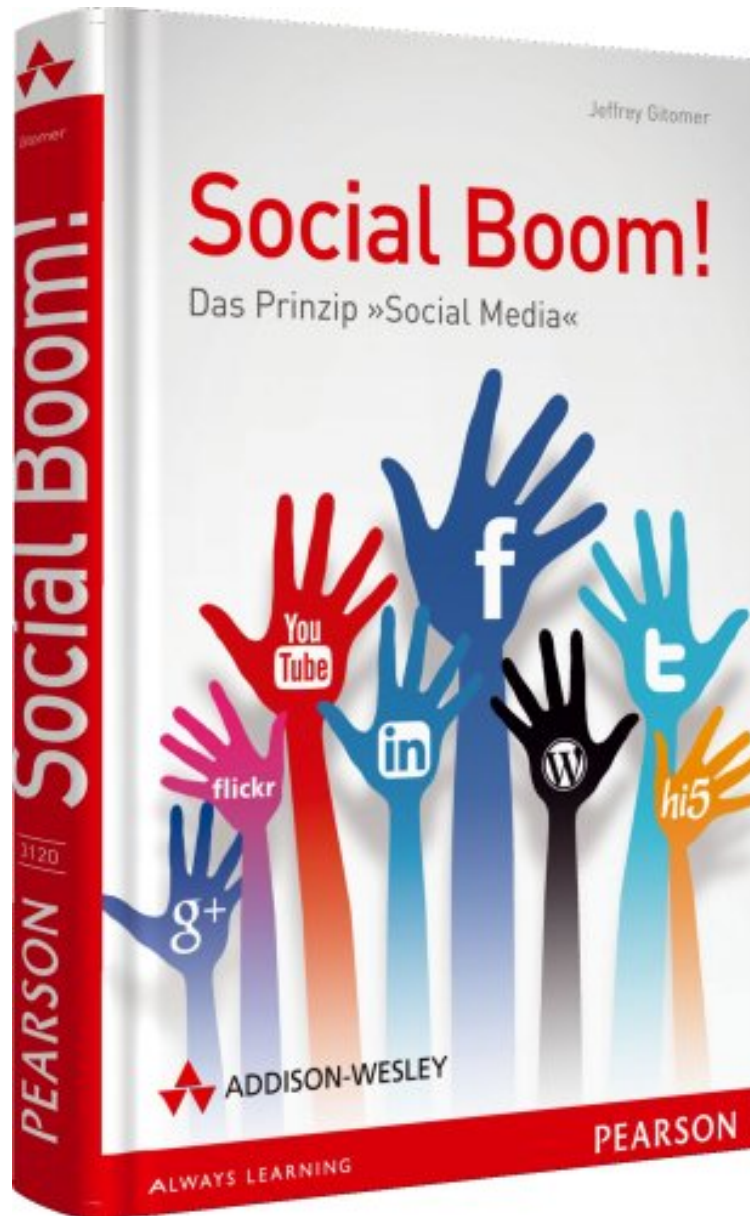


[Download free ebook] Social Boom!: Das Prinzip "Social Media" (Sonstige Bcher AW)

Social Boom!: Das Prinzip "Social Media" (Sonstige Bcher AW)

Von Jeffrey Gitomer

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #636400 in BcherVerffentlicht am: 2011-12-01Abmessungen: 8.74 x .91b x 5.79l, Einband: Gebundene Ausgabe208 Seiten | File size: 34.Mb

Von Jeffrey Gitomer : Social Boom!: Das Prinzip "Social Media" (Sonstige Bcher AW) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Social Boom!: Das Prinzip "Social Media" (Sonstige Bcher AW):

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gutes

Buch, in D leider kein Boom Von Silke Da ich ein Fan vom Autor bin, ist meine Meinung vielleicht etwas weniger objektiv. Fakt ist, dass in Deutschland die Nutzung von Social Media für berufliche Zwecke bei weitem nicht so ausgeprägt ist, wie es Jeffrey hier beschreibt. Außerdem spielt auch die Branche eine entscheidende Rolle. Ich würde mir wünschen, dass wir in D wirklich einen Social Boom im beruflichen Bereich hätten. Vielleicht kommt das in 2,3 Jahren... 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Das schlechteste Buch aus diesem Bereich Von Michael Z. Ich habe dieses Buch im Urlaub gelesen. Egal wie schlecht ein Buch ist. Wenn ich es gekauft habe, lese ich es auch bis zum Ende. Für mich war es Zeit- und Geldverschwendung. Dies ist das schlechteste Buch aus dem Bereich Social Media, das ich bisher gelesen habe. Es lohnt sich überhaupt nicht Geld dafür auszugeben. Das Buch macht den Autor höchstens nur noch "Reicher". Das Buch gehört in die Kategorie "Ein Millionär erzählt wie er Millionär geworden ist und gibt sein Wissen weiter". Er macht viel Werbung um seine Person und erzählt wie gut und toll er ist. Als ob es so easy wäre, tausende Follower zu generieren. Praxisnahe Beispiele fehlen bzw. sind sehr dürftig. Auf dem Cover ist auch das Logo von G+, im Buch selber wird darüber aber keine Silbe verloren. Die Schrift im Buch ist groß bis teilweise sehr groß. Würde die Schrift "normal" sein, so hätte das Buch keine 180 Seiten, sondern nur noch 80 (hat auch Einfluss auf den Lesefluss). Es gibt weitaus bessere und hilfreichere Bücher. Der Autor mag zwar Marketingexperte sein, aber hilfreiche Tipps und Tricks behält er lieber für sich. Fazit: Allgemeines Geplänkel. Nicht zu empfehlen. Lest lieber "Follow Me" von Anne Grabs und Karim-Patrick Bannour. Besser etwas mehr Geld investiert und dafür richtige Tipps und Tricks erhalten! 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Anschlag garantiert! Von Marion Z. Sind Sie mit Ihrem Unternehmen bei Facebook, Twitter, LinkedIn, Xing oder YouTube präsent? Jeffrey Gitomer gibt Ihnen hier Argumente um sofort in diesen Mediennetzwerken zu starten. Er beschreibt eindringlich die großen Chancen durch Business Social Media mit Ihrem Unternehmen Millionen Menschen und damit potenzielle Kunden zu erreichen. Social Media boomt und Gitomer erklärt, warum es wichtig ist bei diesem Boom dabei zu sein und schildert die Zukunft der Kundenakquise, die Sie ohne Präsenz im Internet abhängen wird. Beim Lesen des Buches gewinnt man den Eindruck sofort auf den Zug aufspringen zu müssen! Es verlockt, sich mit diesen sozialen Plattformen zu befassen und schafft einen Überblick über die verschiedenen Arten. Gitomer schildert die Nutzlichkeit soziale Netzwerke im Internet für Ihr Marketing und wie Sie vorgehen sollten um diese Plattformen optimal zu nutzen. Das Buch ist sehr amerikanisch verfasst und es setzt Grundkenntnisse mit Sozialen Netzwerken im modernen Internet voraus, da sprachlich viele Begriffe daraus übernommen werden. So ist hier die Rede von twittern, posten, Tweets und Retweets usw. Aber: Das Buch gibt hilfreiche Tipps eines Profis und einen Anschlag sich mit dieser modernen Marketingwelt auseinander zu setzen.

Kurzbeschreibung Welche Dynamik und Macht Social Media entfalten können, wenn man sie richtig nutzt, weiß keiner besser als Jeffrey Gitomer ein Star in der Sales und Marketing-Branche. In diesem Buch zeigt er Ihnen, mit welcher Einstellung Sie Social Media für Ihr Business nutzen können, und motiviert Sie, seine kurz und knackig formulierten Ideen und Experten-Tipps erfolgreich in die Tat umzusetzen. Die vielen Gaststimmen verleihen der Kernaussage des Autors zusätzlich Gewicht. Gitomer nennt Ihnen wichtige Aspekte, die für erfolgreiches Nutzen von Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube und Blogs entscheidend sind damit auch Sie in Zukunft vom Social Boom profitieren! Social Media ist die neue Kaltakquise. Jeffrey Gitomer Business Social Media ist der beste, preisgünstigste und direkteste Weg der Kundenkommunikation der letzten 100 Jahre. Indem Sie das Potenzial von Facebook, LinkedIn/Xing, Twitter und YouTube maximal ausreizen, verschaffen Sie Ihrem Business den nötigen Aufschwung für den durchschlagenden Erfolg und lassen die Konkurrenz weit hinter sich. Jetzt ist nicht die Zeit, es ruhig angehen zu lassen, sondern aus den Chancen Kapital zu schlagen und zum Marktführer zu werden. Mit Business Social Media bauen Sie Ihre Marke, Ihre Reputation und Ihre Gewinne auf. Fangen Sie nicht morgen erst an. Starten Sie HEUTE! Jeffrey Gitomer ist der Name, der im Zusammenhang mit Marketing und Social Media oft genannt wird. Wie kein zweiter weiß er, welche Sogwirkung vom Social Boom ausgeht. Sein großartiges Fachwissen stellt er in seinen zahlreichen Büchern und Vorträgen immer wieder unter Beweis. Zu seinen weltweiten Bestsellern gehören The Sales Bible, Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen: Großartige Prinzipien für geniale Verkäufer u.v.m. Lassen auch Sie sich von seinen Ideen inspirieren. Über den Autor und weitere Mitwirkende Jeffrey Gitomer ist der Name, der im Zusammenhang mit Marketing und Social Media oft genannt wird. Wie kein zweiter weiß er, welche Sogwirkung vom Social Boom ausgeht. Sein großartiges Fachwissen stellt er in seinen zahlreichen Büchern und Vorträgen immer wieder unter Beweis. Zu seinen weltweiten Bestsellern gehören The Sales Bible, Das kleine rote Buch für erfolgreiches Verkaufen: Großartige Prinzipien für geniale Verkäufer u.v.m. Lassen auch Sie sich von seinen Ideen inspirieren.