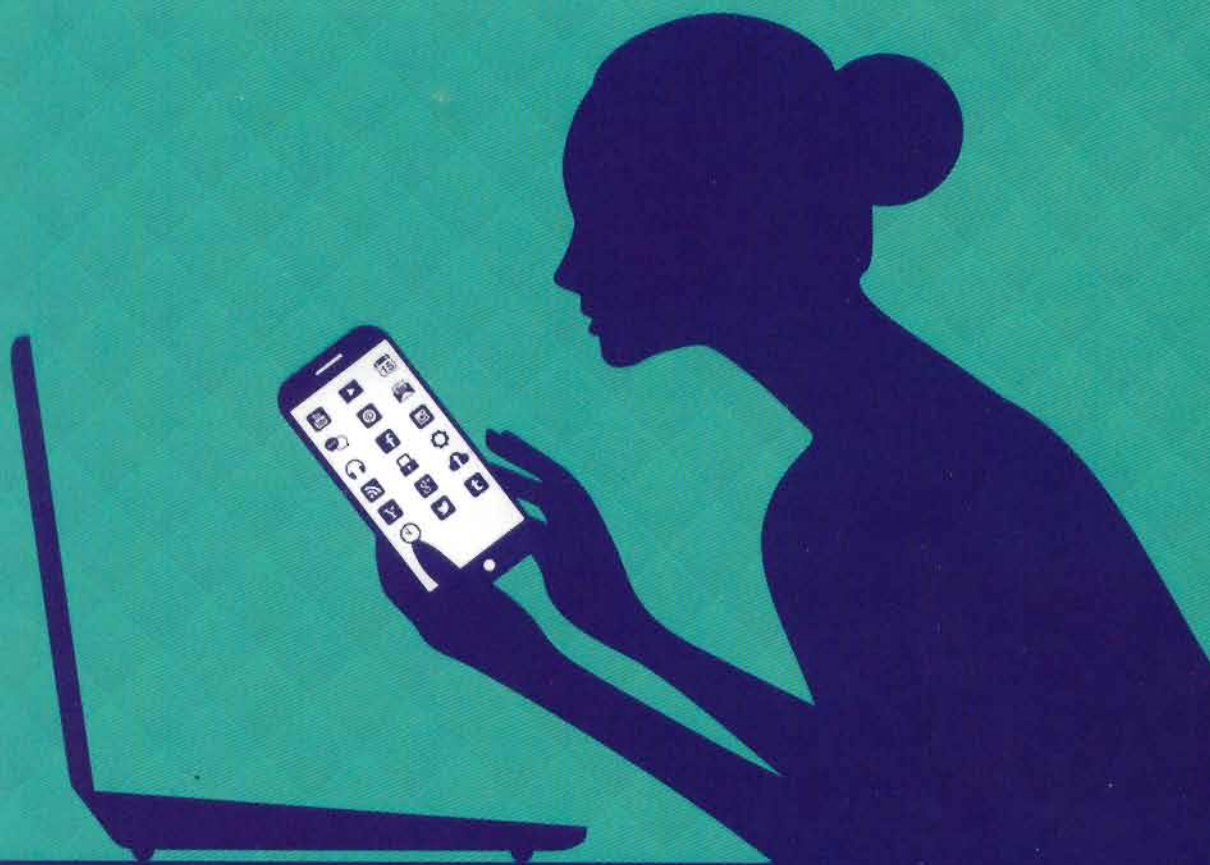


the **Visual** **Marketing** **Revolution**

26 Kiat Sukses Pemasaran di Media Sosial



STEPHANIE DIAMOND

DAFTAR ISI

TENTANG PENULIS.....	xiv
PENDAHULUAN	1

BAGIAN 1: KAIDAH BAGI PARA PEMASAR MEDIA SOSIAL

1 MENGENALI KEKUATAN PERSUASI TAMPILAN VISUAL.....	7
Yang Perlu Anda Ketahui	7
Kekuatan Tampilan Visual dan Teks.....	11
Mengevaluasi Kemampuan <i>Online</i> Anda untuk Membujuk	12
Sebuah Metode Pemasaran Visual.....	16
Membangun Hubungan.....	18
Kelangkaan.....	19
Panji (<i>Banner</i>) dengan Cerita dan Grafis	19
Bersikap Hijau.....	19
Bukti (Pengaruh) Sosial dari Mulut ke Mulut.....	19
Menyukai, Memiliki, dan Mendengarkan Umpan Balik.....	19
Timbal Balik.....	20
Mencoba Terlebih Dahulu.....	20
Bukti (Pengaruh) Sosial	20
Wiifm.....	20
Otoritas	20
Alat-Alat untuk Dipertimbangkan	21
Ide untuk Digunakan	21
Peta Ide.....	22
Catatan Akhir.....	22

2**MENCIPTAKAN PERSONA UNTUK MEMAHAMI**

PELANGGAN ANDA.....	23
Yang Perlu Anda Ketahui	24
Pahami Celah Anda.....	25
Gunakan Bahasa yang Dipahami Pembeli	29
Gunakan Persona untuk Memperjelas Pasar yang Menjadi	
Sasaran Anda	30
Atasi Hambatan	32
Sebuah Metode Pemasaran Visual	32
Ide untuk Digunakan.....	37
Peta Ide.....	38
Catatan Akhir.....	38

3**MEDIA SOSIAL ADALAH MENDONGENG, JADI BERCERITALAH 39**

Yang Perlu Anda Ketahui	39
Gambaran yang Lebih Besar.....	41
Pelanggan Ikut Terhanyut	42
Mengapa Sulit untuk Mendapatkan Cerita Bisnis yang Tepat?	43
Struktur Cerita	45
Sebuah Metode Pemasaran Visual	47
Mengabadikan Cerita-Cerita yang Ada.....	47
Alat-Alat untuk Dipertimbangkan.....	50
Ide untuk Digunakan.....	51
Peta Ide.....	51
Catatan Akhir.....	52

4**MEMAHAMI CARA KONTEN Mendukung BISNIS ANDA 53**

Yang Perlu Anda Ketahui	53
Cara Memilih Konten yang Cocok	55
Kekuatan Konten yang Hebat.....	56
Konten Visual yang Sederhana dan Fleksibel untuk Konsumsi	
Khalayak	58
Membuat Komitmen.....	58
Sebuah Metode Pemasaran Visual	61
Ide untuk Digunakan.....	63
Peta Ide.....	64
Catatan Akhir.....	64

5	PERJALANAN PEMBELI	65
	Yang Perlu Anda Ketahui	65
	Bagaimana Kita Membeli secara <i>Online</i> ?	67
	Permasalahan.....	68
	Persona	68
	Pilihan.....	70
	Detail.....	71
	Pembelian.....	73
	Kepuasan	74
	Sebuah Metode Pemasaran Visual	76
	Ide untuk Digunakan.....	77
	Peta Ide.....	78
6	TERHUBUNG DENGAN MENGGUNAKAN BERBAGAI BENTUK	
	KERJA SAMA.....	79
	Yang Perlu Anda Ketahui	79
	Bentuk-Bentuk Kerja Sama.....	81
	Kerja Sama Internal (Dari Karyawan Kepada Karyawan)	81
	Kreasi Bersama (Dari Karyawan Kepada Pelanggan)	82
	Kumpul Daya (Dari Perusahaan Kepada Para Pakar).....	84
	Penggalangan Dana <i>Online</i> (Dari Pakar Kepada Pelanggan)	85
	Ide untuk Digunakan.....	86
	Peta Ide.....	87
	Catatan Akhir.....	87
7	KENALI KONTEN ANDA.....	89
	Yang Perlu Anda Ketahui	89
	Inventaris Topik.....	92
	Sebuah Metode Pemasaran Visual	94
	Ide untuk Digunakan.....	96
	Peta Ide.....	97
	Catatan Akhir.....	97

BAGIAN 2: ALAT-ALAT UNTUK MEMBANTU PEMASARAN VISUAL ANDA

8	Menggunakan Peta Pikiran Untuk Memahami	
	Pemikiran Anda	101
	Yang Perlu Anda Ketahui	101