

# OBSAH

*Přehled schémat* 7

## **Úvod: Jak tuto knihu používat 9**

Komu je tato kniha určena 9

Proč jsem tuto knihu napsala 9

Co kniha obsahuje 10

Jak je kniha strukturována 10

## **01 Role sociálních médií v podnikání, marketingu a oblasti očekávání zákazníků 14**

Náš život v sociálních médiích 16

Měření sociálních médií 18

Budoucnost sociálních médií 19

Zdroje 21

## **02 Integrované zapojení zákazníků 22**

Tradiční marketingový trychtýř 22

Cesta zákazníka v digitálním marketingu 25

Oboustranně úspěšný nákup 29

Emocionální pouto mezi zákazníky a značkami 31

Zapojení zákazníků a sociální média 33

Jakou úroveň zapojení byste měli očekávat? 34

Zapojení zákazníků v praxi 40

Zdroje 45

## **03 Začínáme 46**

- Obchodní modely v digitálním věku 46
- Obchodní strategie v digitálním věku 50
- Rámce strategického plánování 54
- Vytváření cílů SMART 60
- Měření sociálních médií a KPI 61
- Zdroje 62

## **04 Publikum 63**

- Porozumění publiku 63
- Zákazník, spotřebitel, sledující? 64
- Co je naslouchání sociálním médiím? 78
- Dark social 89
- Vytváření profilů 91
- Profily B2B 94
- Globální publika v sociálních médiích 94
- Zdroje 96

## **05 Přítomnost značky 98**

- Proč je důležité vytvořit vhodnou přítomnost značky v sociálních médiích 98
- Jak demonstrovat účel vaší značky 99
- Co je obsahový marketing? 100
- Jak využít integrovaného obsahového marketingu k reprezentaci značky v oblasti sociálních médií 101
- Využití obsahového marketingu k vyvolání akce a zapojení 110
- Využití behaviorální ekonomie k vyvolání akce a zapojení 114
- Zvýšení lojality zákazníků prostřednictvím sociálních médií 118
- Komunity a lojalita vůči značce 118
- Zdroje 122

<b>06</b>	<b>Kampaně</b>	<b>123</b>
Začínáme s výběrem kanálů	123	
Přístup založený na publiku, značce a kampaních	124	
Pochopení publika	127	
Připravení půdy pro značku	129	
Realizace kampaní	130	
Kritéria výběru kanálu sociálních médií	133	
Použití šablon pro výběr kanálů sociálních médií	145	
Zdroje	150	
<b>07</b>	<b>Měření a srovnávání úspěšnosti</b>	<b>151</b>
Proč kampaně v sociálních médiích měřit?	151	
Úrovně měření	151	
Klíčové metriky sociálních médií na úrovni taktiky	153	
Posouzení důležitosti různých metrik	154	
Nejdůležitější výpočty měření na strategické a obchodní úrovni	156	
Zdroje	172	
<b>08</b>	<b>Zákazník, nebo celebrita?</b>	<b>173</b>
Význam influencer marketingu	173	
Co je to influencer?	174	
Zákazníci jako influenceři	180	
Hlavní cíle pro influencery	181	
Využití influencerů k budování přítomnosti značky	185	
Využití služeb influencerů při realizaci kampaní	191	
Výběr influencerů pro splnění vaší strategie	192	
Přezkoumání profilů influencerů	193	
Měření vlivu	193	
Falešní, nebo skuteční sledující?	194	
Zdroje	196	

<b>09</b>	<b>Krizové řízení a řízení dobré pověsti pro sociální média</b>	<b>198</b>
	Jak sociální média změnila řízení dobré pověsti	198
	Principy řízení dobré pověsti	200
	Řízení dobré pověsti v praxi	201
	Když se všechno pokazí: krize a dobrá pověst	202
	Jak může dobré krizové řízení skutečně pomoci	204
	Krizové plánování pro vaše podnikání	205
	Plán krizové komunikace	206
	Prevence krizí: vedení, kultura a autenticita	207
	Zdroje	212
<b>10</b>	<b>Budoucnost sociálních médií</b>	<b>213</b>
	Integrace sociálních médií	213
	Umělá inteligence, roboti a hlasové technologie	217
	Sociální ekosystémy	220
	Organizační agilita	223
	Facebook	225
	Závěr	229
	Zdroje	230
	<i>Dodatek 1</i>	231
	<i>Dodatek 2</i>	235
	<i>Glosář</i>	243
	<i>Rejstřík</i>	261