

Tartalomjegyzék

Előszó és bevezető gondolatok	9
Figyelem! Felkavaró sorok jönnek!	9
Mi mindenre jó az AI?	10
Miket tanulhatsz az AI Marketing könyvből?	10
Pár gondolat előljáróban.....	12
Elsődleges felismerned, hogy az MI, bár forradalmi erejű, egy gép csupán, nem pedig misztikus, csodatevő dzsinn.....	12
Másodszor, az AI egy gyűjtőfogalom	12
Harmadszor, a mesterséges intelligencia folyamatosan fejlődő terület, amelyet folyamatos változás jellemez	13
Végül, az AI összetettsége és kifinomultsága azt jelenti, hogy tanulást és gyakorlást igényel a hatékony felhasználása	13
A B2C marketing alapjai	14
Mi a marketing és miért nem értékesít?	14
Miért mosódik össze a marketing és a sales?	15
Mi is az a B2C marketing?.....	16
A B2C környezet megértése.....	16
A B2C marketing legfontosabb jellemzői.....	17
Nagyobb célközönség rövidebb értékesítési ciklusokkal	17
Közvetlen kommunikáció és terjesztés.....	18
A társadalmi bizonyíték és az influencer marketing felhasználása	19
A B2C marketing előnyei.....	19
Közvetlen fogyasztói elkötelezettség.....	19
Az értékesítés és a bevételnövekedés gyorsulása.....	19
A fogyasztói magatartás jobb megértése.....	20
A márka láthatóságának és ismertségének növelése	20
Hosszú távú ügyfélkapcsolatok kiépítése.....	20

A B2C marketing elemei.....	21
A termék értéke és minősége.....	21
Vásárlói élmény.....	21
Személyre szabott marketing csatornák.....	22
Elkötelezettség a tartalmakon keresztül.....	22
Digitális csatornák használata.....	22
Adatvezérelt döntéshozatal.....	23
Érzelmi kapcsolat.....	23
Omnichannel jelenlét.....	23
Ügyfélszegmentálás.....	23
Hűségprogramok.....	24
Társadalmi bizonyíték és vélemények.....	24
Influencer partnerségek.....	24
Mobil optimalizálás.....	25
Interaktív és vizuális tartalom.....	25
Fenntartható és etikus gyakorlatok.....	25
B2C marketingstratégia létrehozása 10 lépésben.....	25
1. Határozd meg a célközönséged.....	26
2. Állíts fel világos célokat.....	26
3. Elemezd a versenyt.....	26
4. Válaszd ki a megfelelő marketingcsatornákat.....	26
5. Dolgozz ki tartalmi stratégiát.....	27
6. Szabd személyre az ügyfélélményt.....	27
7. Valósíts meg omnichannel megközelítést.....	27
8. Automatizálj!.....	27
9. Növed az ügyfelek elkötelezettségét és hűségét.....	28
10. Használd fel az adatokat és az elemzéseket, értékelj és alkalmazkodj.....	28
Ügyfélszegmentáció a B2C marketingben.....	28
Szegmentálj okosan, és kövesd nyomon a sikert!.....	28

1. A kisfogyasztói marketing szegmentálási szempontjai	29
2. Végezz piackutatást.....	30
3. Hozz létre ügyfélszemélyiségeket (buyer persona angolul)	31
4. A marketingstratégiák testreszabása.....	33
5. Végrehajtás és nyomon követés.....	34
A marketing dinamikus tevékenység: kell a folyamatos finomítás	35
Hatékony stratégiák a B2C marketinghez.....	36
Személyre szabás és testreszabás.....	37
Omnichannel Marketing.....	37
Tartalommarketing	38
A társadalmi bizonyíték ereje a B2C marketingben.....	39
Kapcsolattartás a mobil marketing segítségével	40
A mesterséges intelligencia és a gépi tanulás használata	41
Mi az MI? Jöjjön egy kis AI alapozó.....	43
Mi az a generatív AI?.....	44
A generatív mesterséges intelligencia működése.....	45
Generatív mesterséges intelligencia alkalmazása tartalomkészítéshez.....	46
Generatív mesterséges intelligencia tartalomkészítéshez	47
Az AI hatása a B2C marketingre.....	51
Az AI előnyei és kihívásai a marketingben.....	52
Az AI kihívásai a marketingben	53
A B2C marketing új eszköztárai.....	54
Az AI szerepe a személyre szabásban	55
Márkamarketing kisvállalkozóknak és B2C cégeknek – Bevezetés.....	56
A márkamarketinghez használt AI-eszközök megértése	59
1. fejezet: Mik azok a mesterségesintelligencia-eszközök és hogyan működnek?	59
2. fejezet: Az optimális AI-eszközök azonosítása a márkamarketinghez	65
AI-eszközök alkalmazása márkamarketinghez	73

3. fejezet: Hogyan használjuk az AI eszközöket a márka ismertségére és elismerésére?	73
4. fejezet: Hogyan használjuk az AI eszközöket a márkahűség és -megtartás érdekében?.....	77
5. fejezet: Hogyan használjuk az AI eszközöket a márka érdekképviseléséhez és ajánlásához?.....	84
6. fejezet: Személyre szabás és ügyfél-elkötelezettség mesterséges intelligencia használatával	93
7. fejezet: Hogyan lehet összehangolni és integrálni a B2C márkastratégiát az üzleti stratégiával.....	100
AI eszközök a márkamarketing javítására a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára	106
7. fejezet: Stratégiák a márkamarketing tesztelésére és fejlesztésére az AI technológiákat alkalmazó B2C vállalkozások számára	107
8. fejezet: Hogyan lehet integrálni és automatizálni az AI eszközöket a márkamarketinghez a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára?	111
9. fejezet: Hogyan lehet innovatív és jövőbiztos AI eszközöket létrehozni a márkamarketinghez Kisvállalkozóknak és B2C vállalatoknak?.....	115
10. fejezet: AI az ügyfélszolgálatban és a kisvállalkozások és a B2C vállalatok bevonásában	119
Felkészülés a jövőbeli AI fejlesztésekre a marketing területén kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	123
Tartalommarketing B2C cégek számára.....	126
Mi a tartalommarketing és miért fontos a B2C vállalatok számára?	126
Milyen előnyei és kihívásai vannak a tartalommarketingnek a digitális korban a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára?.....	128
Hogyan javíthatják az AI-eszközök a tartalommarketing erőfeszítéseit és eredményeit a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára?.....	131
Tartalommarketing stratégia kis vállalkozók és B2C cégek számára AI segítségével .	134
Hogyan határozhatja meg tartalommarketing céljait és céljait kis vállalkozóként vagy B2C vállalként AI eszközök segítségével?	134
Hogyan lehet kutatni és megérteni célközönségét és igényeit kis vállalkozóként vagy B2C vállalként AI eszközök segítségével?	135

Hogyan hozzunk létre vásárlói személyiségeket és ügyfélút-vonal-térképeket kis vállalkozóként vagy B2C céggként AI eszközök segítségével?	136
Hogyan végezzünk tartalomellenőrzést és hiányelemzést kis vállalkozóként vagy B2C céggként AI eszközök segítségével?	136
Hogyan használhatjuk az AI eszközöket tartalmi ötletek és témák létrehozására kis vállalkozóként vagy B2C vállalkozóként AI eszközök segítségével?	138
Hogyan készítsünk tartalmi naptárat és szerkesztői tervet kis vállalkozóként vagy B2C céggként AI eszközök segítségével?	139
Hogyan mérheti és értékelheti tartalommarketing teljesítményét és megtérülését kis vállalkozóként vagy B2C vállalkozóként AI eszközök segítségével?	139
Hogyan használhatjuk az AI eszközöket a tartalomstratégia optimalizálására és az eredmények javítására kis vállalkozóként vagy B2C vállalkozóként AI eszközök segítségével?	140
Tartalommarketing készítés kis vállalkozók és B2C cégek számára AI segítségével ..	141
Hogyan válasszuk ki a közönségnek megfelelő tartalomformátumokat és csatornákat, valamint a kisvállalkozások és a B2C vállalatok céljait az AI eszközök segítségével.....	142
Hogyan írjunk vonzó és meggyőző tartalmat, amely konvertál a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára AI eszközök segítségével	142
Hogyan használjuk az AI-eszközöket tartalmi címsorok, bemutatók és vázlatok létrehozására kisvállalkozók és B2C vállalatok számára.....	143
Hogyan használjuk az AI-eszközöket a tartalom gyorsabb és jobb írásához a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára.....	144
AI-eszközök használata multimédiás tartalmak, például képek, videók és podcastok létrehozására kisvállalkozók és B2C vállalatok számára.....	145
Az AI-eszközök használata a tartalom személyre szabásához és testreszabásához a különböző szegmensek és szakaszok számára a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára	146
Hogyan használhatunk AI-eszközöket a tartalomstratégia optimalizálására és az eredmények javítására kisvállalkozóként vagy B2C vállalkozóként AI-eszközök segítségével.....	146
Tartalommarketing, terjesztés és promóció AI segítségével, mint kis vállalkozó vagy B2C vállalat	147

Hogyan terjesztheti és népszerűsítheti tartalmát hatékonyan és hatékonyan az AI segítségével, mint kis vállalkozó vagy B2C vállalat	148
Hogyan használhatunk AI-eszközöket a tartalom terjesztésének és promóciójának automatizálására és ütemezésére kisvállalkozóként vagy B2C vállalatként.....	149
Hogyan használjuk az AI-eszközöket az influencerek és szószólók azonosítására és elérésére kisvállalkozóként vagy B2C vállalatként.....	149
Hogyan használhatunk AI-eszközöket e-mail marketing kampányok létrehozására és kezelésére kisvállalkozóként vagy B2C vállalatként	150
Hogyan használjuk az AI eszközöket a közösségi média marketing kampányok létrehozására és kezelésére kis vállalkozóként vagy B2C vállalatként.....	151
Hogyan használhatunk AI-eszközöket fizetett hirdetési kampányok létrehozására és kezelésére kisvállalkozóként vagy B2C vállalatként	152
Hogyan használjuk az AI-eszközöket a visszajelzések és megjegyzések figyelésére és megválaszolására kisvállalkozóként vagy B2C vállalatként.....	153
Hogyan használhatunk AI-eszközöket a tartalom újrafelhasználására és frissítésére kisvállalkozóként vagy B2C vállalatként	154
E-mail marketing kisvállalkozások és B2C cégek számára	156
A B2C e-mail marketing lényege: személyre szabott megközelítés.....	156
Navigálás a B2C e-mail marketing táján mesterséges intelligenciával.....	157
Mi az a B2C e-mail marketing és miért fontos?.....	158
Hogyan tervezzünk B2C e-mail marketing stratégiát AI eszközökkel	164
Hogyan készítsünk B2C e-mail marketing listát AI eszközökkel.....	167
Hogyan lehet organikusan bővíteni e-mail listáját az AI segítségével - az engedélyalapú e-mail marketing fontossága	167
Hogyan használhatjuk az AI-t az e-mail lista javítására	172
hogyan segíthet a mesterséges intelligencia az e-mail-lista ellenőrzésében, tisztításában és frissítésében.....	175
típek és példák az AI-alapú e-mail lista növekedési eszközökre	177
Hogyan tervezzünk és írjunk hatékony B2C e-mail kampányokat az AI segítségével	178
Az e-mail tervezés és elrendezés alapelvei.....	179
Típek és bevált gyakorlatok az e-mailek tervezéséhez	179

Hogyan tervezzünk vonzó és responszív e-mail sablonokat kis vállalkozók és B2C vállalatok számára AI eszközökkel	180
Hogyan írjunk lenyűgöző és meggyőző e-mail másolatot kis vállalkozók és B2C vállalatok számára AI eszközökkel	186
Hogyan tesztelheti és elemezheti B2C e-mail marketing teljesítményét AI eszközökkel	191
Hogyan tesztelheti és optimalizálhatja e-mail kampányait kis vállalkozók és B2C vállalatok számára AI eszközökkel	192
Hogyan mérjük és javítsuk a B2C e-mail marketing megtérülését AI eszközökkel	199
Elemzési platformok integrálása	201
Közösségi média marketing kisvállalkozások és B2C vállalatok számára az AI erejével	205
Bevezetés a közösségi média marketingbe	205
Mi az a közösségi média marketing és miért fontos a kisvállalkozások és a B2C cégek számára?.....	207
Milyen előnyökkel és kihívásokkal jár az AI eszközök használata a közösségi média marketingben?	209
AI eszközök a közösségi média tartalmak létrehozásához kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	210
Az AI-képességek kihasználása feliratok és ötletek létrehozásához kisvállalkozók és B2C vállalkozások számára	211
AI eszközök videók és képek készítéséhez kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	215
AI eszközök hashtagek és kulcsszavak generálásához kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	220
Bevált módszerek és szemléltető példák:.....	223
AI eszközök a közösségi média kezeléséhez és optimalizálásához kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	225
AI eszközök ütemezéshez és kiküldetéshez kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	226
AI eszközök monitorozáshoz és elemzéshez kisvállalkozások és B2C vállalatok számára	233
AI eszközök a közösségi média hallgatásához és elkötelezettségéhez kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	240

AI eszközök a közösségi média stratégiájához és innovációjához kisvállalkozások és B2C vállalatok számára	246
AI eszközök a közösségi média kutatásához és trendjeihez a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára	246
AI eszközök a közösségi média kísérletezéséhez és teszteléséhez kis vállalkozók és B2C vállalatok számára	252
AI eszközök a közösségi média innovációjához és kreativitásához a kisvállalkozások és a B2C vállalatok számára	258
Következtetés	262
Főbb tanulságok.....	263
Kihívások és szempontok	263
Ajánlások a hatékony és etikus használathoz.....	264
Előrettekintés	264
Szószedet.....	265
A marketing, a SEO és a reklám alapfogalmai és feltételei.....	265
Marketing kifejezések.....	265
SEO kifejezések	267
Hirdetési feltételek.....	268