

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 9

Часть 1. Мессенджеры в современном мире 11

Глава 1. Зачем нужны мессенджеры 12

Глава 2. Аудитория мессенджеров 18

Глава 3. Преимущества мессенджеров 24

Глава 4. Чат-боты в бизнесе 28

Часть 2. Facebook Messenger 35

Глава 1. История Facebook Messenger 36

Глава 2. Основные функции Facebook Messenger 40

Глава 3. Преимущества Facebook Messenger 44

Глава 4. Настройка бота в Facebook Messenger 48

**Глава 5. Правила взаимодействия с аудиторией
в Messenger 58**

Часть 3. Telegram 63

Глава 1. История Telegram 64

Глава 2. Основные функции Telegram 68

Глава 3. Каналы в Telegram	74
Глава 4. Типы Telegram-каналов	78
Глава 5. Клиенты в Telegram	84
Глава 6. Собственный канал в Telegram	88
Глава 7. Особенности и ошибки ведения Telegram-каналов	94
Глава 8. Продвижение Telegram-канала	98
Глава 9. Telegram для бизнеса	102
Глава 10. Секретный чат	106
Глава 11. Виды коммуникации в Telegram-каналах	110
Глава 12. Стикеры в Telegram	116
Глава 13. Создание бота в Telegram	122
Глава 14. Кейсы	130
Часть 4. WhatsApp	137
Глава 1. История WhatsApp	138
Глава 2. Преимущества WhatsApp	140
Глава 3. WhatsApp для бизнеса	142
Глава 4. Основные способы обмена сообщениями в WhatsApp	146
Глава 5. Кейсы	148
Часть 5. Viber	151
Глава 1. История Viber	152
Глава 2. Возможности Viber для бизнеса	158

Глава 3 Рассылки в Viber 162

Глава 4. Public Account 170

Глава 5. Чат-боты в Viber 180

Глава 6. Групповой чат Viber для бизнеса 188

Глава 7 Кейсы 194

Часть 6. Маркетинговые возможности мессенджеров 199

Часть 7. SKYPE 205

Глава 1. История Skype 205

Глава 2. Основные функции Skype 210

Глава 3. Skype для бизнеса 214

Глава 4. Приложения Skype 218

Глава 5. Skype как альтернатива криптобиржам 222

Глава 6. Кейсы 226

Часть 8. Разговорный маркетинг в мессенджерах 229

Глава 1. Зачем нужен разговорный маркетинг 230

Глава 2. Рост 234

Глава 3. Работа с клиентами 242

Часть 9. Туннели продаж в мессенджерах 249

Глава 1. Туннели продаж. Комбинации.

Стратегии и тактики 250

Глава 2. Стратегия туннеля продаж

в мессенджерах 254

Глава 3. Как придумать хорошую идею туннеля продаж	258
Глава 4. Этапы создания туннеля продаж	262
Глава 5. Кампании для генерации постоянных клиентов	270
Глава 6. Сервисы для планирования и создания туннелей продаж	278
Часть 10. Создание контента и привлечение трафика	285
Глава 1. Контент в мессенджерах	286
Глава 2. Работа с трафиком	290
Глава 3. Создание высококачественных заголовков	294
Глава 4. Позиционирование бренда. Как выбрать tone of voice	300
Глава 5. 12 эмоциональных триггеров	306
ГЛОССАРИЙ	316