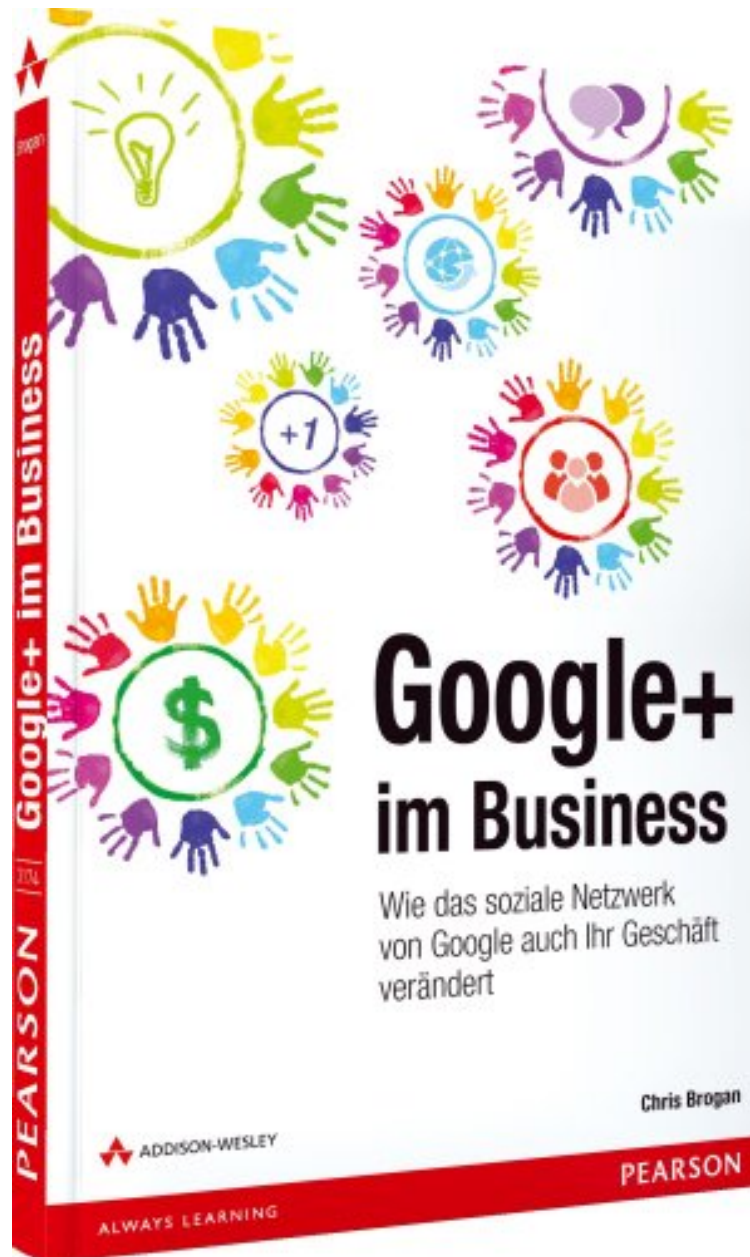


(Mobile pdf) Google+ im Business: Wie das soziale Netzwerk von Google auch Ihr Geschäft verändert (Bizztec)

Google+ im Business: Wie das soziale Netzwerk von Google auch Ihr Geschäft verändert (Bizztec)

Von Chris Brogan

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #1137991 in BcherVerffentlicht am: 2012-06-01Abmessungen: 8.50 x .67b x 5.55l, Einband: Taschenbuch208 Seiten | File size: 23.Mb

Von Chris Brogan : Google+ im Business: Wie das soziale Netzwerk von Google auch Ihr Geschäft verändert (Bizztec)

before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Google+ im Business: Wie das soziale Netzwerk von Google auch Ihr Geschäft verändert (Bizstec):

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wer Rezepte will, sollte woanders suchen
Von Uwe Hauck
Sicher, das Buch ist nicht als Anleitung wenn a) dann b) gedacht. Aber das finde ich bei den meisten Büchern bei Social Media eher ermdend. Social Media ist kein Metier, in dem man mit Vorgehensrezepten weiter kommt. Es ist wichtiger, die Denkweisen und Prinzipien dahinter zu verstehen. Insofern ist das, was das Buch aufzeigt auch auf andere soziale Netzwerke anwendbar, gilt aber insbesondere mit Blick auf die Verknüpfung mit den anderen Diensten von Google und Techniken wie Circles. Das Buch hebt sich insofern von der Masse anderer Bücher ab, da es vieles anhand Beispielen von erfolgreichen Google+ Nutzern aufzeigt. Im Prinzip basiert das gesamte Buch mehr auf der Idee von "Fallbeispielen", die aufzeigen, wie andere mit dem Medium umgehen. Das mag manche stren, ich finde, man lernt gerade bei neuen Plattformen am meisten, wenn man sich an denjenigen orientiert, die bereits Erfahrungen gesammelt haben. Wer hier ein Handbuch für Google+ erwartet, wird mit Sicherheit enttäuscht sein. Vielmehr ist "Google+ im Business" eine Ergänzung, die anhand von Beispielen den Umgang mit den Besonderheiten von Google+ aufzeigt. So gesehen war für mich manches Wiederholung aber gerade mit Blick auf den Businessbereich bietet das Buch einige interessante Ideen und Beispiele an. Wer eine tiefgehende Anleitung zu Google+ erwartet, dürfte enttäuscht werden. Wer sich im Groben mit den Prinzipien von sozialen Netzwerken auskennt, findet hier eine flott geschriebene Sammlung von Erklärungen und Fallbeispielen, die den Einstieg in Google+ erleichtern.
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Guter Überblick
Von Thorsten Insing
Gerade jetzt, wo Google+ als soziales Netzwerk das höchste Wachstumspotential aufweisen kann, werden auch die Business-Möglichkeiten von Google+ interessant. Darum habe ich den Ratgeber Google+ im Business von Chris Brogan mal ein bisschen genauer unter die Lupe genommen. Die Zielgruppe
Ganz wichtig: Der Titel verrät es eigentlich schon fast, das Buch Google+ im Business informiert nicht über alle Funktionen von Google+ im Detail, sondern bezieht sich überwiegend auf den Business-Teil. Es zeigt den Nutzen, den Unternehmer aus diesem Netzwerk ziehen können und wie man diese Business-Möglichkeiten am Besten ausschöpft. Daher sollte man, bevor man diesen Ratgeber zur Hand nimmt, schon einige Vorkenntnisse in Sachen soziale Netzwerke mitbringen und auch auf dem Gebiet Google+ schon ein wenig versiert sein.
Zum Autor
Chris Brogan ist ein erfolgreicher Unternehmensberater in den USA und auch als renommierter Referent, der sich mit Social Media befasst, unterwegs. Darum kann er auch mit vielen spannenden Praxisbeispielen aus großen Unternehmen wie beispielsweise Kodak oder Ford Motor Company aufwarten. Als begeisterter Netzwerker erkennt er natürlich auch andere soziale Netzwerke an und beurteilt Google+ aus der professionellen Sicht heraus und im Hinblick auf den Nutzen für Unternehmer. Aufbau, Schreibweise, Verständnis etc. Der Ratgeber ist im Allgemeinen sehr kompakt und bietet viele viele Informationen für den Bereich Business. Er ist in 14 Kapitel unterteilt, die von den Chancen von Google+, über die Warmakquise bis hin zu den nächsten Schritten reichen.
Fazit: Ein gelungener Business-Ratgeber zu einem Netzwerk, das sich momentan auf dem aufsteigenden Ast befindet. Für Unternehmer, die mit sozialen Netzwerken schon ein wenig vertraut sind, auf jeden Fall ein Muss.
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wie man Google+ im Business einsetzen kann
Von Natascha Ljubic
Der Autor Chris Brogan berichtet über große Unternehmen in den USA und gibt in seinem Buch seine Erfahrungen mit diesen weiter. Die Praxisbeispiele zur Content Strategie von Mitarbeitern in Unternehmen wie Kodak, Dell (CEO Michael Dell), Comcast und Ford Motor Company (Social Media Manager) waren interessant zu lesen (Kapitel 11: Powerplay bei Google+). Im Kapitel Powerplay geht es um das Setzen von Schachzügen, mit denen Business-Profis Beziehungen aufbauen und ihre Interessen verfolgen können. Auch das Gestalten von Google+ Aktivitäten zur Verfolgung dieser Interessen (Markenaufbau, Influencer finden,...) werden von unterschiedlichen Managementpositionen erklärt. Das Buch ist vom Wissensstand her, zwischen Google+ Anfänger und Fortgeschrittenen, angesiedelt. Daher mögen Anfänger enttäuscht sein, weil es kein Buch ist, welches im Detail über alle Funktionen berichtet. Es ist mehr für Geschäftsleute geschrieben, die eine Managementsichtweise über den Grund der Teilnahme auf Google+ erfahren möchten. Das Buch wurde auf Englisch geschrieben als es noch nicht viele Google+ Unternehmensseiten gab. Auch wenn das Buch nicht den aktuellen Google+ Funktionsumfang im Detail beschreibt, ist es für Manager dennoch lesenswert. Im Kapitel 12 wird das Einrichten einer Page/Seite beschrieben und über den Nutzen für das Unternehmen anhand von Beispielen gesprochen. Die Seite kann als Informations-Tool (Infos zu Produkten und Services mit Live-Video-Hangouts), als Kanal für den Kundendienst, für Community Building, als Medienzentrum (Videos, Fotos, Audio-Angebote, E-Books) oder als Ort für die Zusammenarbeit (Echtzeitkollaboration, Google Docs, Meetings via Hangouts) genutzt werden. Google+ Seiten wie, NASA, Intel, Dallas Cowboys, Fokus-Online Nachrichten (deutsches Medienunternehmen) nutzen Google+ bereits als Teil ihrer digitalen Kommunikationsstrategie und ihre Google+ Inhalte werden von der Google Suche laufend indiziert. Da Google von vielen Menschen täglich zur Suche verwendet wird und Google nach interessanten Google+ Inhalten Ausschau hält, erhöht man durch seine Google+ Präsenz seine Chance besser gefunden zu werden. Das Ziel des Buches ist es, sich stärker mit der Denkweise zu befassen, die für den erfolgreichen Einsatz von Google+ erforderlich ist, und weniger die Beschäftigung damit, welche Tasten man

drcken muss, damit die Technologie funktioniert.

Kurzbeschreibung Der kompakte Business-Guide für Google+ Google+ ist das soziale Netzwerk mit dem höchsten Wachstumspotential und bietet Ihnen Business-Möglichkeiten, die es sonst nirgends gibt. Ergreifen Sie Ihre Chancen jetzt, bevor es die Konkurrenz tut. Erzielen Sie beste Resultate ohne Zeit zu verlieren und Geld zu verschwenden. Chris Brogan, Unternehmensberater und renommierter Referent zum Thema soziale Medien, begleitet und berät Sie. Setzen Sie ab sofort die innovativen Google+ Tools ein bei Werbung, Kundendienst, Community-Aufbau, Empfehlungen, Zusammenarbeit und vielem mehr. Generieren Sie mehr Kunden und erzielen Sie höhere Einnahmen! Machen Sie bei den ersten Schritten alles richtig: Profitieren Sie von den Verbindungen zwischen Google+ und der Google-Suche. Definieren Sie die besten Google+-Strategien und Taktiken für Ihr Unternehmen. Erstellen Sie eine Business-Seite, die neue zahlende Kunden anlockt. Integrieren Sie Google+ in Ihre aktuelle Online-Strategie. Erfahren Sie, wie Ihre Kunden Google+ nutzen und geben Sie ihnen, wonach sie suchen. Kreieren Sie Beiträge, die für Aufmerksamkeit und Diskussionen sorgen. Lernen Sie Warmakquise mit Google+. Entwickeln Sie eine einfache Content-Strategie mit geringen Kosten. Bauen Sie sich ein Publikum auf und teilen Sie wertvollen Content. Chris Brogan, Coautor des New York Times-Bestseller *Trust Agents*, ist Geschäftsführer von Human Business Works. Er beschäftigt sich seit den 1980er Jahren mit dem Phänomen soziales Netzwerk, als das Bulletinboard-System (BBS) aufkam, und begann 1998 zu bloggen, als es noch Journaling hieß. Brogan berät einige der Fortune Magazine Top 100-Firmen wie Pepsi, GM und Microsoft in ihren Belangen Business Communications und Social Technologies. Außerdem schreibt er eine monatliche Kolumne für das Entrepreneur-Magazin. Er ist zudem Mitbegründer von PodCamp, eine weltweite Veranstaltungsreihe, wo mediales Marketing vermittelt wird. Selbstverständlich hielt er zahlreiche Keynotes auf großen Unternehmens-, Technology- oder Interneterevents. **ber den Autor und weitere Mitwirkende** Chris Brogan, Coautor des New York Times-Bestseller *Trust Agents*, ist Geschäftsführer von Human Business Works. Er beschäftigt sich seit den 1980er Jahren mit dem Phänomen soziales Netzwerk, als das Bulletinboard-System (BBS) aufkam, und begann 1998 zu bloggen, als es noch Journaling hieß. Brogan berät einige der Fortune Magazine Top 100-Firmen wie Pepsi, GM und Microsoft in ihren Belangen Business Communications und Social Technologies. Außerdem schreibt er eine monatliche Kolumne für das Entrepreneur-Magazin. Er ist zudem Mitbegründer von PodCamp, eine weltweite Veranstaltungsreihe, wo mediales Marketing vermittelt wird. Selbstverständlich hielt er zahlreiche Keynotes auf großen Unternehmens-, Technology- oder Interneterevents.