

<<踩高跷的小不点儿>>

图书基本信息

## <<踩高跷的小不点儿>>

### 内容概要

从本书中你将了解自己目前的位置，将要达到的目标，采取何种策略、作出哪些改变才能达到目的，还有达到目标之后该做些什么。

本书只能帮助你洞察个中奥妙，你自己还必须付出艰辛努力。

这种洞察力来自我蹲战壕的岁月。

我开办的小公司相当成功，运营了近十年，为其他公司提供应对危机的专业咨询服务。

尽管公司里只有我、我的合伙人和几个兼职助手，我们曾与UPs公司、美国国家航空航天局、巴特尔研究所、斯伦贝谢（Shlumberger）有限公司、喷气动力实验室这样的大型机构签订过相当可观的合同，还有其他数十家员工在五千人以上的机构。

我们曾击败过规模更大的竞争对手，争取到了合同。

还有其他几次，我们仅靠出色的表现和声誉就获得了合同，都没有对手和我们竞争。

## <<踩高跷的小不点儿>>

### 作者简介

黛博拉·孔茨·特拉弗索为歌利亚般的大公司工作、与它们合作直到与它们竞争，已经有18年之久。期间她当过商业记者、营销交流专家、管理顾问，也经营过自己的公司。她曾为大大小小几十家公司担任过顾问。这些公司包括UPS公司、美国国家航空航天局、陶氏化学公司、美国

## <<踩高跷的小不点儿>>

### 书籍目录

导言 第一章 塑造合适的形象 介绍如何建立公司形象。

不管你从事何种行业，公司规模如何，合适的形象可以改变潜在客户的印象，赢得顾客的支持。

评估你现在的形象 美化公司的名称和地址 对自己的优势与劣势心中有数 上场之前先演练一番 未雨绸缪 第二章 让别人加入你的规划 熟人、家人或者员工的帮助都可以为你所用，至于让他们直接参与业务还是提供辅助，这要看你自己的意愿。

经营自己的生意，但不要单枪匹马 借助善意的家人与员工 建立业务关系网以尽量发挥优势 第三章 在日常事务中捕捉商机 指导你把日复一日的普通例行工作变成宣传契机，让你的公司更具吸引力

。掌握打电话的艺术 让你的努力取得双重效果 利用琐碎杂事来塑造形象 第四章 最大限度地发挥市场营销的作用 如何找到你的独特卖点，保持形象的一致，利用因特网优势，使用低成本营销手段来让你在竞争中脱颖而出。

面对竞争找准自己的位置 利用因特网 小预算大营销 运用非常规的宣传手段 后记

<<踩高跷的小不点儿>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>