第一图书网, tushu007.com

<<感召营销>>

图书基本信息

书名：<<感召营销>>

13位ISBN编号：9787505849068

10位ISBN编号：7505849069

出版时间：2005-1

出版时间：经济科学出版社

作者：黄荣华 理论

页数：187

字数：120000

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

内容概要

口碑是古老的传播“媒体”，是独特的营销管道，而感召是口碑传播的内在引爆器，是口碑营销的成功诀窍。
本书是第一本全面阐述感召营销理论及实践的书籍。
它首次系统地提出感召营销的理论，深入剖析感召营销的精髓，并对如何启动感召营销，以及感召营销的五个步骤进行提炼与论述，与此同时，作者还对口碑传播进行了总结与提炼。
本书力求将理论与实践相结合，引用大量应用感召营销的经典案例，将从更宽的广的范围启发读者的思维，让读者从感召营销中受益。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

黄荣华，亚洲企业教练权威人士。
毕业于香港理工大学，主修管理学，并于美国哈佛大学肯尼迪政府学院深造。
曾出任加拿大使馆驻华商务官员，现任汇才人文机构董事局主席兼总裁、首席导师。

黄荣华女士拥有丰富的国际培训经验，训练过上万名企业高层领导，并经常在国际

<<感召营销>>

书籍目录

序引言Ⅰ 感召的力量 《读者》畅销的秘密 感召巧渡华帝危机 内部营销的爆发力 追随者的追随方向 要么感召，要么被感召 关注汇才：人本教练模式Ⅱ 感召的基础 人是营销的本源 与理想接轨 寻找内在价值 以顾客为中心 关注汇才：起点就是感召 口碑犹如接力棒Ⅲ 启动感召营销 “你”是最重要的 从心出发 感召的误区 置身于状态中 创造体验平台 突破历史障碍 你赢了，那又怎么样？ 关注汇才：共赢才是真的赢 口碑传播的深层动机Ⅳ 感召的步骤 设定范畴 感召五部曲 印证你的感召 关注汇才：高难度的自由跳 口碑传播的方向Ⅴ 感召无处不在 谈判的最佳选择 领导力的本质 CRM不是管理数据库 生命是一场感召游戏 关注汇才：汇才专业用语后记

章节摘录

《读者》畅销的秘密　　永远的蝴蝶　　在一次聚会上，一位企业老板很感慨地说，他从读中学就开始看甘肃出版的《读者》杂志(以前叫《读者文摘》)，一直到现在。
只要人们提起爱情小说，提到蝴蝶的故事，他就会想起(《读者》曾经刊载的一篇小小说"永远的蝴蝶"，并且能够背诵出小说的内容。
说完，他当场给大家朗诵：　　那时候刚好下着雨，柏油路面湿冷冷的，还闪着青、黄、红颜色的灯火。
我们就在骑楼下躲雨，看绿色的邮筒孤独地站在街的对面。
我白色风衣的口袋里有一封要寄给南部的母亲的信。
　　樱子说她可以撑伞过去帮我寄信。
我默默地点头，把信交给她。
　　"谁叫我们只带一把小伞哪。
"她微笑着说，一面撑起伞，准备过马路去帮我寄信。
从伞骨渗下来的小雨点溅在我眼镜玻璃上。
　　随着一阵拔尖的刹车声，樱子的一生轻轻地飞了起来，缓缓地，飘落在湿冷的街面，好像一只夜晚的蝴蝶。
　　虽然是春天，好像已是秋深了。
　　她只是过马路去帮我寄信。
这简单的动作，却要叫我终身难忘了。
我缓缓睁开眼，茫然站在骑楼下，眼里裹着滚烫的泪水。
世上所有的车子都停了下来，人潮涌向马路中央。
没有人知道那躺在街面的就是我的蝴蝶。
这时她只离我五米，竟是那么遥远。
更大的雨点溅在我的眼镜上，溅到我的生命里来。
　　为什么呢，只带一把雨伞?P2　　然而我又看到樱子穿着白色的风衣，撑着伞，静静地过马路了。
她是要帮我寄信的呀，那是一封写给南部的母亲的信，我茫然站在骑楼下，我又看到永远的樱子走到街心。
其实雨下得并不大，却是我一生一世中最大的一场雨。
而那封信是这样写的，年轻的樱子知不知道呢?　　妈：我打算在下个月和樱子结婚。
　　他的朗诵声情并茂，真情流露。
朗诵结束，大厅里静悄悄的，静得可以听到人的呼吸声。
两分钟后，如雷的掌声从四周响起，不少人的眼里含着泪水。
　　他说，第一次读这篇文章是10多年前。
那一天，他在大学的宿舍里 看书，读到了《读者》刊登的台湾著名作家陈启佑的这篇作品。
很巧，收 音机里也传出了作品的配乐诗朗诵。
那一刻，他感觉全身像触电一样，无法抑制心情的激动和身体的颤抖。
10多年了，当初的情景和感觉他记忆 犹新。
　　那次"触电"，让他永远记住了"永远的蝴蝶"，也在心里为《读者》 腾出了一个永久的空间。
10多年来，每一期新的(《读者》都会陪伴着他，从来没有间断。
有一段时间，他以为(《读者》定位的对象是涉世之初、追 求成功的人们，就像当初自己一样。
后来他发现，无论自己拥有多少财富，无论自己在社会上多有地位，《读者》一样可以让他感动和产生心灵震撼，就像那一只永远的蝴蝶。
　　《读者》影响了他的为人，也影响了他经营企业的方式。
阅读《读者》成为他生命中很重要的一件事情。
在他的影响下，儿子也喜欢上了《读者》，新杂志一到，就和爸爸争抢，想先睹为快。
P3

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

理想，并不高高在上，也绝非虚无缥缈！
它存在于每个人的生活中，引导人们前进的方向。

编辑推荐

《感召营销：口碑传播的内在诀窍》力求将理论与实践相结合，引用大量应用感召营销的经典案例，将从更宽的广的范围启发读者的思维，让读者从感召营销中受益。

第一图书网, tushu007.com

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